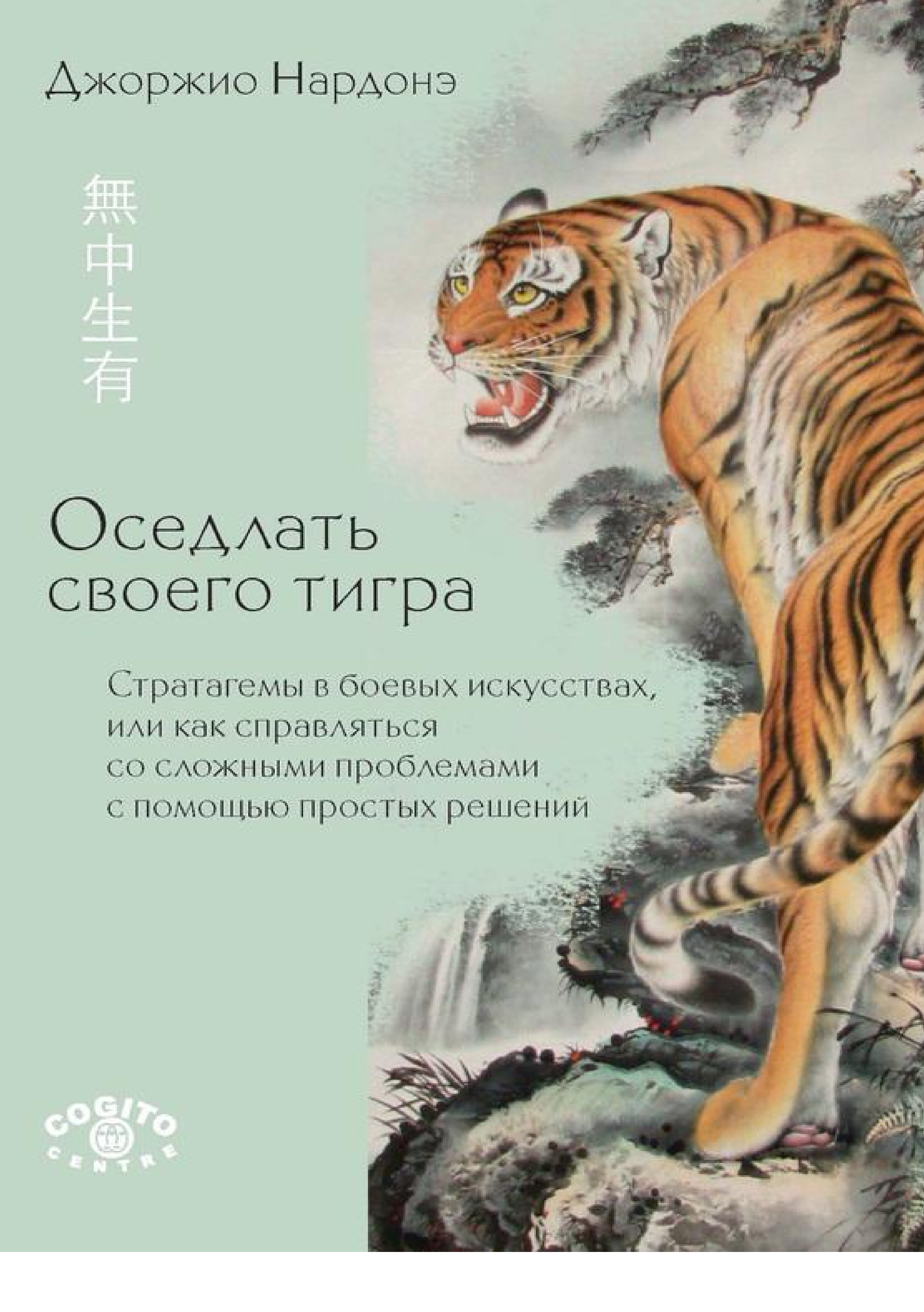

Джоржио Нардонэ
無中生有
Оседлать своего тигра
Стратагемы в боевых искусствах, или как справляться со сложными проблемами с помощью простых решений
COGITO CENTRE

«Оседлать своего тигра: Стратагемы в боевых искусствах, или как справляться со сложными проблемами с помощью простых решений»: Когито-Центр; Москва; 2017
ISBN 978-88-7928-639-8, 978-5-89353-500-6

Аннотация

Джоржио Нардонэ является автором метода краткосрочной стратегической психотерапии, который более 30 лет успешно применяется для улаживания сложных человеческих проблем с помощью кажущихся простыми решений. В стратегическом подходе к психотерапии древнее искусство стратагем используется для того, чтобы, обходя сопротивление человека, позволить ему пережить эмоциональный опыт, изменяющий его восприятие проблемной ситуации. В результате он перестает предпринимать прежние, неэффективные попытки решения проблемы и с помощью нового поведения начинает успешно справляться с трудностями, казавшимися ранее непреодолимыми.

Джоржио Нардонэ
Оседлать своего тигра
Стратагемы в боевых искусствах, или как справляться со сложными проблемами с помощью простых решений

* * *

Предисловие

«Оседлать своего тигра» – это образное выражение означает умение сделать то, что на первый взгляд кажется невозможным. Действительно, как убедить тигра позволить себя оседлать? Эта ситуация кажется трудной, если не абсурдной.

Тем не менее, если избавиться от оков обыденной логики, от рациональности и от так называемого «здравого смысла», то возможность

оседлать своего тигра может оказаться вполне реальной. В этой книге раскрывается искусство выхода из сложных ситуаций с помощью простых – но лишь только на первый взгляд – решений. Это искусство связано с использованием не надежных «истин» или исчерпывающих знаний об окружающей реальности и наших с ней отношениях, а скорее хитростей и стратагем, которые противоречат здравому смыслу и рациональной логике.

Читатель, позвольте мне привести поясняющий пример: в 1930 году в маленьком городке на берегу Дуная произошел факт, которому газеты того времени уделили большое внимание. Молодой человек, желающий покончить с собой, бросился с моста. Крики свидетелей привлекли жандарма, который вместо того, чтобы броситься в воду, схватил ружье, нацелил его на молодого человека и крикнул: «Выходи, иначе буду стрелять». Молодой человек послушался и вышел из воды.

Думаю, что этот жандарм не изучал ни искусства стратагем, ни парадоксов убеждения, тем не менее он спонтанно осуществил парадоксальное вмешательство, которое великолепно сработало как стратагема «потушить огонь, добавляя дрова».

Впрочем, история человечества богата на стратагемы, способные быстро перевернуть ход какой-либо ситуации: достаточно вспомнить Одиссея с его троянским конем – яркий пример применения стратегического ума.

Я надеюсь успешно сопровождать читателя в этой, на первый взгляд, магической реальности, где «секрет как раз в том, что не существует секретов», а существуют только утонченные способности. Как утверждает Олдос Хаксли, «реальность – это не то, что с нами происходит, а то, что мы делаем с тем, что с нами происходит».

Часть первая

Традиция

Искусство стратагем присуще всем живым существам: достаточно присмотреться к животным и растениям для того, чтобы заметить множество стратегий выживания и стратагем самозащиты и нападения. Человек благодаря своему разуму лишь усовершенствовал то, что природа постоянно представляет его взору. Рассуждения о стратагемах, которые позволяют достигнуть максимального эффекта при минимальном усилии, вовсе не являются просто интеллектуальным упражнением; использование ума и креативности для стратегического управления жизнью является частью той мудрости, которая всегда сопровождала людей на пути к достижению своих целей, к преодолению ограничений и к улучшению

собственных способностей. Для того чтобы рассказать об этой мудрости, я решил кратко изложить три основные традиции, которые подчеркивают ценность стратагем и их использование в качестве основного средства для достижения цели: *искусство Метиды* – греческая традиция культа хитрости, отваги и ловкости; *военное искусство* – китайская традиция способов достижения победы при минимальном усилии; *искусство убеждения* – риторические техники, помогающие заставить людей измениться.

Эти три традиции объединяет отсутствие строгой теоретической основы, их сущность заключается исключительно в эффективности применения.

Предлагаю читателю последовать за мной на этом пути в древнее искусство стратагем, поскольку таким образом «глядя в прошлое, можно увидеть будущее».

Искусство Метиды: хитрость, отвага и ловкость

Метида – это древнегреческая богиня хитрости, мудрости и способности изобретать стратагемы с целью получения максимального результата при минимальном усилии.

Метида была вдохновительницей искусства мореплавания, охоты и рыболовства, изготовления оружия и разработки военных стратегий, а также искусства политических переговоров и обольщения. Мифология повествует о том, что даже Зевс настолько завидовал невероятным способностям Метиды, что съел ее, желая овладеть всеми ее умениями.

На самом деле искусство Метиды в Древней Греции основано на совокупности стратагем, которые явились результатом наблюдений за стратегиями некоторых животных при нападении на добычу или при обороне от хищников; впоследствии это искусство перешло в собственно человеческую способность достижения желаемых целей.

Трюки и уловки позволяли преодолевать препятствия каждый раз, когда ситуация на первый взгляд казалась непреодолимой, как, например, мореплавание в опасных водах и течениях или сражения с многочисленной армией противника. Александр Македонский, к примеру, привел к победе свою армию, численность которой была в пять раз меньше персидской, благодаря своей хитрости стратега и храбрости полководца.

Для того чтобы «вынудить» солдат совершать героические поступки, он приказал сжечь все свои корабли. Таким образом, чтобы вернуться домой, войскам пришлось захватить корабли врага. Поставив своих солдат в безвыходное положение, полководец сумел достичь небывалых побед.

Александр был не только гениальным полководцем, он и в частной жизни умел использовать эффективные и креативные стратагемы для

преодоления трудных ситуаций. Не стоит забывать и о его любви к знаниям, о том, что он основал самую большую библиотеку античных времен в городе, по сей день носящем его имя, – Александрия.

Менее героической, но столь же эффективной является стратагема «ловля осьминога». Рыбаки, вдохновленные искусством Метиды, опускали на веревке в воды Средиземного моря небольшие глиняные горшки с узким горлышком. Осьминог принимал их за убежище и забирался внутрь.

Несколько часов спустя рыбакам оставалось лишь вынуть на поверхность сосуды для того, чтобы получить желаемую добычу. И по сей день рыболовство такого типа пользуется большой популярнстью.

Ошеломляющей, но в то же время эффективной может показаться мудрость Метиды в истории, описанной Плутархом.

Он повествует о древнем городе Милете, которому пришлось столкнуться со странным и ужасным явлением: молодые и красивые девушки кончали жизнь самоубийством, словно сподвигнутые на это некой темной силой. Кто-то бросался с обрыва, кто-то вешался или пронзал сердце кинжалом: казалось, что ядовитый воздух подталкивал молодых женщин города на действия, направленные против самих себя. Ни к чему не привели уговоры семей и речи совета мудрецов: «эпидемии» самоубийств не было конца. Тогда правительство города попросило совета у старого мудреца, который жил в уединении на холмах. Он указал им удивительный путь: «Издайте указ, в котором сообщите, что тело каждой женщины-самоубийцы будет выставлено в обнаженном виде на рыночной площади, пока не сгниет». Самоубийства сразу же прекратились – стратагема принесла успех.

Перенос внимания девушек, стремящихся покончить с собой, с желания умереть на образ собственного тела, выставленного публично до момента гниения, привел к «магическому» эффекту, предотвращая нездоровый импульс.

Искусство Метиды являлось формой прикладного знания, свободного от какой-либо фидеистической или идеологической предвзятости: практичная мудрость, синтез творческой искры и конкретных способностей. Неслучайно два героя, наилучшим образом представляющие данную традицию – Одиссей и Александр Македонский, – были доблестными воинами и в то же время пытливыми исследователями. Первый – в прямом смысле потерялся из-за своей жажды знаний после того, как перешел Геркулесовы столбы, то есть покинул надежные границы Средиземного моря для того, чтобы познать безграничность океана.

Второй – непобедимый полководец, способный изобретать непредсказуемые стратегии, а также завоеватель, который углубленно изучал традиции присоединенных к своему царству народов, усваивая из

них все лучшее. В его библиотеке были собраны десятки тысяч пергаментов, которые собирали, сохраняли и делали доступными для использования специально уполномоченные Александром ученые. В этих пергаментах хранились литературные памятники самых разных культур и традиций. Библиотека Александра Македонского была настоящей сокровищницей синкретических знаний: его стремление к познанию не ограничивалось строгими догмами, а вызывалось желанием объединить все лучшее из различных сфер человеческого опыта.

К сожалению, искусство Метиды, которое продолжало процветать в качестве прагматической философии до возникновения Римской Империи, было вытеснено «абсолютной истиной» платоновской философии, в которой религия и наука накладываются друг на друга, а мудрость приносится в жертву догме. Богатая библиотека в египетской Александрии, символизирующая предыдущую традицию знаний, была сожжена христианами, которые считали ее святотатством. Впрочем, стратегический ум и мудрость не могут быть рабами абсолютной власти, поскольку такие узы лишили бы их жизненной силы, заключающейся в полной свободе мысли, воображения и выбора.

Неслучайно понятие «ересь», которым монотеистические религии и исходящая от них власть клеймили и проклинали всех тех, кто не придерживался «абсолютной истины», этимологически означает «разномыслие». Мудрый эллинский герой является в высшей степени еретиком, вольным, жаждущим знаний и способным на невероятные поступки. Его гениальная способность находить выход из самых сложных ситуаций заключается именно в умении мыслить и действовать, переступая за рамки обыденного. Спустя несколько тысячелетий Уильям Джеймс, один из основателей современной психологии, утверждал: «Гениальность – это не что иное, как способность наблюдать за реальностью с неординарных точек зрения».

На вопрос журналиста о разнице между гениальностью и обычным разумом, Альберт Эйнштейн ответил: «В то время как умный человек останавливается, удовлетворенный находкой иглы в стоге сена, гений продолжает поиски второй, третьей, может быть, и четвертой иглы».

Военное искусство: победа при минимальном усилии

Рассказывают, что в Средневековье один военный китайский стратег гостил у европейского принца. Ему довелось поучаствовать в рыцарских турнирах в качестве почетного гостя. Эти состязания не являлись простым времяпрепровождением, поскольку благодаря им часто удавалось избежать серьезных конфликтов, устраивались браки молодых принцесс и судьбы дворянских вдов. Они значили больше, чем просто рыцарские турниры.

Мудрый китайский стратег спросил у своего друга-принца, в чем заключаются «правила сражения». Тогда тот разъяснил ему простое правило: каждый принц выставлял на состязания трех своих лучших бойцов; команда, которая одерживала большее количество побед в турнире, становилась победительницей.

Китайский знаток задумался на несколько мгновений и потом сказал принцу: «Дорогой друг, позволь дать тебе совет: пусть твой третий по силе чемпион сразится с их первым, твой первый с их вторым и твой второй с их третьим. Ты проиграешь первый поединок, но выиграешь последующие два». Так и случилось.

Этот пример наглядно демонстрирует китайскую философию стратагем, которая явно менее героична, чем греческая. Но именно из-за своей меньшей эффектности она в некоторых случаях становится еще более эффективной. Как иллюстрирует в своих работах Франсуа Жюльен, один их блистательных китаистов, наиболее существенное различие между греческой и китайской традициями искусства боевой хитрости заключается именно в том, что в китайской культуре тактика должна быть как можно менее явной, а производимые с ее помощью эффекты должны казаться естественными. Образ китайского мудреца далек от греческого героя, он скрыт за самим действием, его стратегии всегда завуалированы, как «движения дракона, сливающиеся с облаками». Таков его метафорический образ.

Древнекитайская традиция представляет собой квинтэссенцию искусства стратагем не только в военных ситуациях, но и в решении самых разных проблем. Известный трактат Сунь-Цзы «Искусство войны» на протяжении веков является руководством по искусству властвовать и управлять отношениями, а также методологическим пособием по *problem solving*[1]. В последние десятилетия он стал популярным на Западе среди менеджеров, лидеров индустрии и политиков. Однако, с моей точки зрения, китайская стратегическая теория наиболее ярко выражена в менее известном тексте «Тридцать шесть стратагем». В этом завораживающем пособии, составленном, как предполагается, несколькими монахами-воинами, в тридцати шести формулах кратко излагаются основные типы стратагем, выраженные с помощью афоризмов и метафор. Вместе с тем это пособие по применению на практике основных категорий китайской философии: «твердые» и «мягкие» элементы, «прямое» и «косвенное» действие, «нападение» и «защита», «полнота» и «пустота» и их взаимные преобразования. Язык образов – аллюзивный и иносказательный – подталкивает к размышлениям, не вынуждая, а стимулируя их. Высказывания, как ключевая вода, проникают в мысли

[1] Решение задач *(англ.)*.

читателя, питая их и обогащая. Каждая из тридцати шести стратагем находит множество применений, поскольку являет собой формулу, которая может быть адаптирована к различным условиям и ситуациям. Иными словами, книга предлагает основные принципы создания решений, а не жестко заданные рецепты. Конечно, этот текст сложнее трактата Сунь-Цзы или «Военных стратегий» Су Пиня, еще одного известного стратега китайской традиции, так как его язык часто метафоричен и зашифрован. Но именно поэтому он является своего рода призмой, которая создает разные цвета в зависимости от того, как на нее посмотреть. Этот тип прикладных знаний, основанных на эффективности, а не на априорных умозаключениях, опережает на тысячелетия развитие современной логики и методологии научных исследований. Для древней китайской мудрости не существует понятия «истина», более того, она призывает избегать любой накладывающей ограничение «предвзятой мысли». По словам Лао-Цзы, «нет ничего более постоянного, чем изменения. Единственное постоянство – это непрерывные перемены. Только непрерывное изменение постоянно». Наблюдения меняются в зависимости от занимаемых нами точек зрения, и наши стратегии должны постоянно приспосабливаться к условиям и обстоятельствам, «как вода, которая преодолевает все, потому что приспосабливается ко всему». Понятие «истина» совпадает с понятием «эффективность», но и понятие «эффективность» не может быть задано в качестве абстрактной концепции, поскольку оно, в свою очередь, тоже является результатом постоянного применения. И действительно, Конфуций советует «учиться и постоянно применять изученное на практике».

«Сила сама по себе не приравнивается к знаниям, а знания, в свою очередь, не приравниваются к упражнениям. Только объединяя знания и практику, можно добиться подлинной силы».

Поучительным примером использования этого принципа является миф о Великом Юе, которому в ранней молодости пришлось бороться с нерешенной до той поры проблемой разлива реки и наводнениями, которые периодически угрожали его королевству. Юй сумел найти блестящее решение. В отличие от отца и своих предшественников он, чтобы удержать воды Желтой реки, отказался от построения все более внушительных плотин, которые неизменно сносил мощный поток воды.

Наоборот, он приказал вырыть глубокие ямы, канавы и каналы вокруг города. Подданные повиновались его приказу и, когда наступило половодье, увидели, что вода заполняла ямы и канавы, а потом утекала по вырытым каналам, ничего не разрушая. Еще больше они были поражены, когда молодой Юй приказал построить вдоль каналов странные «механизмы» с большими лопастями внутри колеса, крутящегося благодаря течению воды, то есть водяные мельницы. Благодаря этой «плененной» энергии стало возможным без усилий молоть рис и другие

злаки.

Именно за это творение Юя провозгласили Великим; он воплотил в себе искусство победы над врагом, не сопротивляясь ему, а овладевая его же силой для того, чтобы использовать ее против него самого. Он не только спас свое государство от наводнений, но и овладел силой вод Желтой реки и направил ее на благие цели.

Эти две использованные Юем стратагемы – «превратить нежеланного гостя в хозяина» и «создать пустоту, чтобы заполнить ее» – могут быть применены в любой ситуации борьбы: не противопоставлять силу против силы, а отвлечь силы противника для того, чтобы нанести удар, когда его арсенал не сбалансирован и не защищен. Один и тот же принцип может быть использован для решения проблем различного характера, как это совершил Юй Великий, превратив природную разрушительную силу в конструктивную.

Ощущение волшебства возникает в древних китайских стратагемах благодаря возможности их применения к самым разным ситуациям, а также ввиду рекомендации сосредоточиваться только на необходимом для достижения желаемых изменений. Ничего больше этого. Ничего лишнего. Никакой потери энергии. Исключительная эффективность и экономность.

К сожалению, эта утонченная техника боевого искусства часто не принимается во внимание из-за интеллектуальных предрассудков, будто эти знания могут интересовать только приверженцев жестокости. Такой снобизм совсем не учитывает мнение маэстро Сунь-Цзы, который, говоря о военном искусстве, утверждал, что «лучший боец тот, который способен побеждать без сражения».

Иными словами, умение сражаться делает человека настолько уверенным в себе и способным управлять взаимоотношениями с противником, что в большинстве случаев он добивается цели, не прибегая к физической или вооруженной борьбе. Для мудреца сражение никогда не является хорошим решением, к нему прибегают, лишь когда не остается других возможностей. Сунь Бинь – другая важная фигура в китайской философии – утверждает: «Тот, кому нравится война, будет неизбежно уничтожен, а тот, кто увлечен победой, будет унижен. Война не должна доставлять удовольствие, а победа в войне не приносит пользы».

Западным мыслителям сложно постичь плодотворность древней восточной мудрости, поскольку в ней отсутствуют теоретические основы, это логика действия в чистом виде.

Искусство стратагем на протяжении веков являлось основой китайской культуры, однако с установлением маоистской идеологии его стали преследовать. Лично Мао назвал «пагубным для общества» распространение такого рода знаний и ввел цензуру на все книги, которые их касались. Даже судьбой Императорской библиотеки стал костер. Все заменила знаменитая «красная книжечка».

Стратегические знания и мастерство пугают авторитарных и репрессивных властителей, которые стремятся к абсолютной монополии. К счастью, стратегическое знание заключает в себе умение избегать какого-либо контроля, так как оно в силу своей природы не позволяет ни идеологиям, ни религиям, ни политическим силам заточить себя в клетку. Сама его сущность делает его неподвластным этим влияниям. Преданность стратегическому знанию приводит к отказу от ортодоксальности любого рода.

Искусство убеждения: побудить к изменению

Одним из самых известных парадоксов западной философии является тот, который привел к радикальному сдвигу в способе мышления. Сократ, создатель метода диалога, должен был использовать риторическую уловку, чтобы его идеи были приняты его афинскими согражданами. Он заявил, используя народную веру в оракула, что его идеи были подсказаны демоном, который по ночам являлся ему во сне и таким образом воплощал свои замыслы, которые были бы априори отвергнуты, если бы исходили от простого человека.

Спустя несколько десятилетий Аристотель, изложив на множестве страниц критику софистской риторики, утверждал абсолютно софистским образом, что для переубеждения своего собеседника необходимо использовать его же доводы.

Это не должно нас удивлять, поскольку искусство убеждения всегда подвергалось критике, но в то же время применялось самими же обвинителями. Впрочем, умение убеждать означает не что иное, как способность изменять мнения и поведение: это сила, к которой всегда стремились не только политики и полководцы, но и любой желающий добиваться успехов на торговых переговорах, в деловых и любовных отношениях.

Как утверждает софист Горгий: «Слово – это великий властелин, способный совершать божественные вещи, несмотря на незначительные размеры и невидимость; и действительно, ему по силе успокаивать страх и устранять боль, вызывать радость и усиливать сострадание». И далее: «Вдохновенные словесные заклинания являются носителями радости, освободителями от страданий. Действительно, присоединяясь к расположению духа, сила волшебства успокаивает и убеждает, увлекает своим обаянием».

Искусство убеждения затрагивает также отношения каждого из нас с самим собой, то есть те методы, которыми мы убеждаем себя поверить во

что-либо или увидеть определенные вещи с иных точек зрения, отличных от предыдущих. Следовательно, существует убеждение, обращенное к другому человеку, то есть «манипуляция», и обращенное к самому себе, то есть «самообман».

Подобная динамика представляет собой неизбежный результат коммуникации. Также верно и то, что «невозможно не общаться» (Вацлавик, 1971) и невозможно избежать влияния коммуникации. Это значит, что, сознательно или неосознанно, но в момент взаимодействия с кем-либо мы безостановочно влияем на него, как и он, в свою очередь, влияет на нас. То же самое происходит и в отношениях с самим собой, в моменты размышления или интенсивных эмоций. Вопрос в том, насколько сильное оказывается влияние, подвергаетесь ли вы влиянию или оказываете его, осознанно ли это действие или нет.

Иными словами, в силу того, что процессы влияния составляют непременный атрибут человеческих взаимоотношений, особую важность приобретает вопрос умения эффективно управлять ими. Нет деятельности, в которой отсутствовали бы коммуникативные процессы, и язык в различных своих проявлениях проникает во все сферы нашего бытия. Это позволяет понять, почему в древности мастера убеждения были настолько ценны и востребованы. Как утверждал Горгий в одном из своих знаменитых изречений: «Речь, которая убеждает чей-то разум, заставляет этот разум поверить сказанному и согласиться с ним в действиях». Он прожил больше ста лет, продолжая изучать, преподавать и демонстрировать свое ораторское искусство. Ему даже была посвящена золотая статуя, возведенная около дельфийского оракула в знак признания его славы и значимости его учений.

Тем не менее, и искусству Метиды, и военному искусству, а также и искусству убеждения судьба уготовила обвинительный приговор и цензуру. На протяжении многих веков искусство стратагем было заклеймено как инструмент мошенников и обманщиков. Западная философия, а также нравственные идеи крайне идеалистического толка продвигали этику Истины, то есть предписывали верность принципам «истинного» и лояльность в отношении веры. Такая теоретическая позиция морально осуждает использование риторики убеждения, как если бы она непременно являлась разрушительной: рука Дьявола против руки Божьей. Любопытно, что и Аристотель, и многие великие инквизиторы использовали искусство убеждения как утонченное оружие для убеждения людей в том, чтобы они осудили его.

Самым показательным является пример Паскаля, который после периода «продажи индульгенций», чтобы привлечь христиан к Истине Божьей, виртуозно использует в своих «Мыслях о религии и других предметах»

риторические уловки. Например, в знаменитом «пари» он утверждает, что, выбирая между верой и неверием в существование Бога и в католическую идею жизни после смерти, намного выгоднее верить, так как, если загробной жизни не существует, ты просто проиграешь; если же она существует, а ты в нее не верил, тогда ты проиграешь без всякой пользы.

Таким риторическим трюком Паскаль подталкивает к рациональному выбору «верить» во что-то иррациональное. Впрочем, намного раньше него все пророки основных религий черпали голыми руками из искусства риторики: притчи Иисуса являются шедеврами этого искусства, как и истории Магомеда, уж не говоря о загадках и метафорах Будды. Все они в обращении к людям использовали известные уловки искусства убеждения. Любая «истина» для того, чтобы в нее поверили, должна быть представлена убедительным образом.

Искусство убеждения всегда воспринималось как нечто опасное, поскольку это настолько тонкое, настолько поразительное средство власти, что лучше не пускать его в массы, а оставлять в распоряжении элиты, которая правит обществом. Достаточно вспомнить, что каждый великий диктатор был искусным мастером убеждения масс, нередко обращавшимся за советом к экспертам по психологии масс и по массовым коммуникациям. Муссолини, к примеру, в качестве консультанта для своей фашистской пропаганды использовал ведущего эксперта эпохи Микеле Орано. Этот социальный психолог, ученик Тарда и Ле Бона – великих исследователей психологии масс, давал указания по построению коммуникативной стратегии. И нравится это кому-либо или нет, но на протяжении фашистского двадцатилетия девяносто процентов итальянцев, как сообщает Уильям Доис в одной из своих важнейших работ, соглашались с идеями фашизма.

Тот, кто убеждает, – это изобретатель истины, он действует стратегически, используя язык для создания «выдуманных реальностей, которые производят конкретные эффекты». Как и в двух предыдущих главах, здесь мы вновь имеем дело с искусством и школой мысли, которые не позволяют заменить себя никакой идеологией, поскольку суть убеждения состоит в особой характеристике языка, благодаря которой он, если использовать его особым образом, может изменить представления о реальности. Иным словами, действительность меняется в зависимости от того, как ее преподносят. Поэтому тот, кто является последователем искусства изменения вещей при помощи коммуникативных приемов, не может придерживаться какого-либо догматичного кредо. Он исходит из того, что идеи, убеждения, мнения и верования, которые управляют человеческими действиями, – это всего лишь ригидные точки зрения, созданные столь же ригидной формой языка. Горгий демонстрировал эту

теорию, сначала убеждая публику с помощью одного тезиса, а затем – прямо противоположного, посредством утонченного использования слов, метафор, противоречий и аргументаций, которыми он владел в высшей степени. Говорят, что он был в состоянии ответить на любой вопрос, не только благодаря своим способностям в риторике, но и обширным познаниям. Протагор же являлся специалистом в технике приведения собеседников к тому, что они начинали противоречить сами себе, задавая им вопросы и комментируя их ответы. При этом собеседники не осознавали, что их переубедили, поскольку они действительно спонтанно изменяли свою позицию, когда замечали, что впали в противоречие. Горгий был мастером убеждения с помощью «манипуляции», в то время как Протагор искусно убеждал собеседников, приводя их к «самообману». В первом случае люди подвергались прямому влиянию оратора; во втором у них складывалось впечатление, будто они сами пришли к изменению собственного мнения. Третий, самый знаменитый софист – Антиофонт; он был своего рода предшественником современных стратегических психотерапевтов. Антиофонт достиг большого успеха в лечении физических болезней при помощи слова. Когда он устал от этой вызывающей стресс деятельности, то посвятил себя выступлениям в суде и, таким образом, стал своего рода Перри Мейсоном[2] античных времен, но именно из-за этой своей способности влиять на судебный приговор в трибунале он и подвергся преследованиям и был приговорен к смерти. Протагор на вершине своего успеха тоже подвергся преследованиям и вынужден был бежать, а все его записи были уничтожены. Риторика убеждения попала под запрет, однако следы ее влияния постоянно обнаруживаются. Ее реабилитация в качестве дисциплины, достойной научного признания, произошла лишь в XIX веке. В этот исторический период даже процветала публикация небольших пособий по риторике и стилю речи, ставших очень популярными, например, «Эристика, или Искусство побеждать в спорах» А. Шопенгауэра. По сей день многие относятся к риторике убеждения с подозрением и опасением. Конечно, признание того, что эта дисциплина обладает мощной способностью к манипуляции мнениями и действиями людей, не вызывает особого доверия, но и тенденция отвергать очевидное означает уподобление страусу, который, боясь увидеть своего противника, прячет голову в песок и в результате становится его жертвой. Знакомство с искусством убеждения понижает вероятность стать его жертвой. Инструмент плох или хорош не сам по себе, а в зависимости от того, как мы его используем. Более того, умение использовать риторические хитрости и языковые стратагемы тренирует способность нашего ума избегать идеологических оков и ловушек утешительного самообмана.

Как в боевом искусстве, так и в искусстве коммуникации были выделены основные тактики и стратагемы (Чальдини, 1984; Вацлавик, 1980), которые можно приспособить к разным ситуациям. На протяжении последних десятилетий возросло их использование в области менеджмента, политики, маркетинга и рекламы, в медицинских и социальных науках. Для их описания не хватило бы целого тома, но в силу того, что стратагемы коммуникации имеют много общего со стратагемами Метиды и военными стратагемами, я предпочел вместо того, чтобы излагать каждую из них в отдельности, предложить своего рода синтез этих трех форм искусства, являющихся в своем единстве действительно уникальным прикладным знанием. Эта серия стратагем является плодом хитрости, храбрости и ловкости, утонченной способности добиваться максимального результата с минимальными затратами. Эта древняя мудрость позволяет наилучшим образом справляться с трудностями нашего времени. Иными словами, она позволяет «оседлать своего тигра».

Часть вторая Основные стратагемы

Предисловие

Следующая часть книги – синтез целой серии стратагем и риторических уловок, возникших в истории человечества и применяемых в современный период в различных контекстах. Сложность такого синтеза заключается в том, чтобы выделить основные критерии для разработки специфических стратагем, а также для формирования стратегических способностей.

Тринадцать основных стратагем представляют собой своего рода формулы, которые можно применять во многих ситуациях. Естественно, необходимым условием для этого выступает понимание их функциональности, поскольку только в этом случае возможна их адаптация к разным событиям. Каждая стратагема – это не просто рецепт, который можно скопировать, а принцип, которым нужно овладеть, чтобы разрабатывать решения «ad hoc».

Искусство никогда не бывает повторением, а всегда является интерпретацией.

Пересечь море так, чтобы небо не заметило

Первая стратагема из сборника «36 стратагем» и по сей день выражает самую суть стратегической мысли. Действия, которые приводят к

реальному результату, но при этом сами остаются незамеченными, позволяют обойти сопротивление к изменению, которое мы хотим вызвать. Как ловкие фокусники, мы должны перенести внимание другого человека на второстепенные, но способные отвлечь его детали нашего действия и одновременно без его ведома запускаем важные процессы. В боевом искусстве это способность вводить противника в заблуждение, используя приемы, которые вынуждают его к определенным реакциям самозащиты и к контратаке, чтобы нанести удар туда, где он неосторожно открылся. Иными словами, это применение техники непрямого действия. Искусство же здесь заключается в отвлечении внимания противника с того, что является по-настоящему важным, или же в выборе действия, которое кажется незначительным, но приводит к важным результатам.

В области коммуникации это происходит в тот момент, когда мы побуждаем собеседника акцентировать свое внимание на незначительных деталях нашей аргументации (при этом представляя их как очень существенные), а то, что действительно является важным, выдаем за второстепенное. Простое применение этой стратагемы может быть проиллюстрировано ситуацией, когда дочь хочет добиться от родителей, придерживающихся строгих правил, разрешения вернуться домой очень поздно. Она посоветуется с родителем по важной теме, к примеру, расскажет о своих сомнениях в выборе учебного заведения и о неуверенности в профессиональном будущем, после чего, поговорив обо всем этом, возбудив в родителе целую гамму переживаний, попросит разрешения вернуться домой позже обычного. Вероятность получить разрешение будет очень высока, поскольку, если бы такая просьба прозвучала сразу, родитель воспринял бы ее как важную, а в конце разговора в сравнении со всем остальным она покажется ему незначительной.

Милтон Эриксон, говоря о технике гипнотической индукции, писал в 1930 году: «Косвенные внушения срабатывают лучше прямолинейных».

Удивительный пример применения этой тонкой стратагемы приводит Оливер Сакс, рассказывая о своем пациенте с серьезными неврологическими нарушениями, которые значительно ограничивают его в передвижении. Однажды невролог приблизился к этому пациенту и пошел с ним рядом, ритмично ударяя теннисным мячом о землю и разговаривая. Пациент шел рядом с врачом ровно и быстро, отвечал ему и следя за прыжками мяча. Через несколько метров Сакс заметил пациенту, что он хорошо ходит, и тот сразу заблокировался и вновь стал проявлять трудности при ходьбе.

«Магия» Суфи – ходьба по горящим углям, не обжигаясь, – работает таким же образом. Отвлеченный разум в состоянии делать то, что

внимательный разум не может себе даже представить. Большинство феноменов гипнотической анестезии происходит с помощью перемещения внимания субъекта с той части тела, которую нужно анестезировать, на другую. Использование этой стратагемы для борьбы с патологическими страхами является, возможно, самым элегантным и эффективным методом. Применяя техники, основанные на этой стратагеме, можно помочь людям, страдающим подобным расстройством, справиться с прежде неразрешимыми ситуациями.

Еще один пример стратагемы «Пересечь море так, чтобы небо не заметило» хорошо известен педагогам: это ситуация, в которой взрослый человек хочет заставить ребенка сделать что-то не очень ему приятное, но нужное, например, проглотить горькую таблетку. В таком случае важно начать делать вместе что-то, что ребенку очень нравится, например, имитировать голоса животных. В самый разгар игры ребенку предлагают проглотить таблетку, как будто эта задача – часть игры: собака, которая по ошибке съедает невкусную вещь, а потом изображает на лице отвращение. И в этом случае сопротивление может быть с легкостью преодолено, поскольку внимание ребенка обращено в большей степени на игровую имитацию, а не на невкусную таблетку, ставшую частью игры.

Эта стратагема рекомендуется в тех ситуациях, когда прямолинейная борьба с препятствием, стоящим между нами и целью, опасна, неэффективна и требует больших усилий. Магический эффект заключается именно в аннулировании сопротивления: все важное происходит именно тогда, когда другой этого не осознает. Замысел стратагемы раскрывается только после того, как результат достигнут. Часто люди перестают видеть из-за того, что смотрят слишком пристально; больше не удивляются тому, сколько всего разного проходит перед глазами; становятся слишком уверенными в том, что видят очень хорошо – это и есть те ограничения и недостатки, которые использует стратагема «Пересечь море так, чтобы небо не заметило».

Применение этой стратагемы к самому себе, несомненно, требует большей виртуозности, так как сознательно отвлечься от главного невозможно. Более того, чем больше пытаешься не думать о чем-то, тем больше об этом думаешь: думать, что не следует думать, – это уже означает думать. И все же, если выбрать менее прямой путь, можно заставить себя произвести последовательность действий, которые заставят отвлечься и позволят осуществить то, что невозможно было сделать сознательно. К примеру, если курящий человек добровольно заставляет себя ограничивать количество сигарет в день, то чаще всего он терпит жалкую неудачу. Если же он, напротив, попытается понять, какие сигареты в течение дня он курит действительно с удовольствием, и

заставит себя полноценно наслаждаться ими, отказываясь при этом от других сигарет, которые ему не настолько приятны, то сумеет без большого усилия сократить число выкуриваемых сигарет до 5–6 в день. В этом случае внимание направляется на поиск удовольствия, а не на отказ от курения, и этот самообман позволяет осуществить то, что невозможно было бы сделать одним усилием воли.

Догэн, один из первых мастеров дзэна, выразил эту концепцию в стихах: «Выкопай маленькое озеро, не дожидаясь луны. Когда озеро будет выкопано, луна сама появится».

Обманывать, говоря правду

Когда кто-то ожидает от нас обмана, правда проникает в него как неожиданный удар острым лезвием, как в той народной сказке, в которой юный врунишка забавлялся тем, что понапрасну бил тревогу среди жителей своей деревушки, крича: «Волки! Волки!». Спустя некоторое время люди перестали воспринимать его всерьез и больше не реагировали на ложную тревогу. Когда волк на самом деле появился, никто не поверил в правдивость сигнала тревоги юного обманщика и волк съел его.

Привыкнув к мысли, что какой-то человек говорит неправду, мы больше не воспринимаем его всерьез и не придаем большого значения его утверждениям. Но если он говорит правду, в то время как мы принимаем ее за ложь, он застает нас врасплох.

В начале Второй мировой войны немцы неоднократно заявляли о наступлении на Францию, но при этом не приступали к конкретным действиям. Позже, когда французы стали воспринимать это как ложную угрозу, немцы внезапно атаковали, застав войска противника абсолютно неподготовленными к обороне.

Серия разоблаченных обманов приучает человека к ожиданию очередной неправды, понижает его бдительность и вынуждает раскрыться.

Один из вариантов этой стратагемы может быть использован в ситуации, когда нас уже считают лжецами. Если соперник ожидает обманных тактик, следует прибегнуть к прямому нападению. Обычно в поединке мастеров борьбы соперники ожидают друг от друга изощренных, сложных тактических приемов, состоящих из скрытых трюков и жестов. Если же один из противоборствующих атакует открыто, как новичок, он имеет большие шансы застать врасплох противника, который не ожидает такого прямолинейного нападения.

Простота победоносно противопоставляется сложности в тот момент, когда кажется, что господствует именно сложность. «Пока мы смотрим на луну в небе, теряем жемчужину, которая в руке» – утверждает Сёсан.

Как переизбыток информации аннулирует знание, так и избыток размышления скорее усложняет проблемы, чем их разрешает. Концентрация на сложных процессах отнимает способность действовать быстро, просто, прямо и защищаться от такого рода маневров противника. Умение находить наиболее простое решение является прерогативой Мастера, поскольку оно будет самым быстрым и потребует наименьших затрат. Только в том случае, когда простое не срабатывает, следует переходить к сложному, но при этом следует иметь в виду, что противник, в свою очередь, может поразить нас чем-то простым и очевидным.

Высшая сложность заключается именно в простоте, а не в усложнении.

Стратагема «Обманывать, говоря правду» построена на нашей склонности зацикливаться на привычном и злоупотреблять размышлением. Привыкание к определенному стимулу понижает готовность к реакции и уровень внимания к нему. Предпочтение умственных рассуждений ощущениям замедляет ответы и повышает угрозу подвергнуться резкому нападению, лишенному более тонких приемов, как, например, отвлекающие движения или притворство.

Если мы в ходе переговоров ожидаем от нашего собеседника цветистого изложения собственных взглядов, то его прямолинейные и лишенные риторических уловок утверждения, к которым мы абсолютно не были готовы, застанут нас врасплох и затруднят нашу рекцию. Потом будет трудно отыграть в свою пользу подобный перевес сил в переговорах. Джон Уикланд, один из видных представителей школы Пало Альто, утверждает, что наиболее часто встречающейся ошибкой человека и причиной многих его проблем является недооценка или, напротив, переоценка своих собеседников и самих себя.

В таком случае стоит допустить, что мудрец может стратегически повести себя как глупец и быть готовым незамедлительно отреагировать на такую же возможность с другой стороны, используя подходящий ответный ход. Прямую атаку противника, если она была предвидена или почувствована, можно с легкостью нейтрализовать и мгновенно подвергнуть противника опасной контратаке. В ходе важной конференции в Париже с участием многих известных психологов и психиатров Пол Вацлавик во время своего доклада подвергся словесному нападению со стороны одного из них. Не растерявшись, Вацлавик ответил: «Вы абсолютно правы с вашей точки зрения», – после чего продолжил свой доклад под аплодисменты публики, оставив в недоумении своего агрессора. В том же духе можно

ответить и в более замысловатой форме, когда собеседник в резкой манере представляет свои позиции как неопровержимые: «Знаете, вы не кажетесь мне таким агрессивным, каким вам хотелось бы быть. Более того, ваша решительность и дерзость помогают мне, поэтому прошу продолжать в том же духе, это для меня все только упрощает».

Таким образом, его сила перехватывается и используется против него самого, нейтрализуя его намерения. Стратагема «Обманывать, говоря правду» используется здесь как защита от прямой и откровенной словесной агрессии, но в этом случае правда и ложь не следуют друг за другом, а накладываются друг на друга, создавая логический парадокс. Это еще одна, чуть более сложная разновидность данной стратагемы.

Возможно, самое элегантное применение данной стратагемы в межличностной коммуникации представлено техникой «запутывания» (Нардонэ, Вацлавик, 1990). Она заключается в изначальном запутывании собеседника при помощи ряда замысловатых и бессмысленных утверждений с тем, чтобы потом прямо и неожиданно заявить ему о том, в чем хотели его убедить. Он ухватится за это последнее утверждение, как утопленник за спасательный круг.

Наш разум всегда пытается найти во всем смысл, поэтому, если вести его по лабиринту рассуждений, в котором он не находит ни одной здравой мысли, то он отреагирует на первое же логичное умозаключение, приняв его за нить Ариадны, которая выведет из этой неприятной ситуации. В этом случае стратагема «Обманывать, говоря правду» объединяется со стратагемами «Пересечь море так, чтобы небо не заметило» и «Замутить воду, чтобы рыба всплыла на поверхность».

Со своей стороны, Блез Паскаль призывает «Относиться к простым вещам как к сложным, а к сложным как к простым».

Отправиться позже, чтобы прибыть раньше

Совсем не стратегическая народная пословица гласит: «Лучшая защита – это нападение», выражая сколь агрессивную, столь и банальную точку зрения относительно столкновения с противником. Эта директива имеет своим источником тончайшее искусство борьбы, но она лишь вводит в заблуждение, так как является фрагментом высказывания, которое полностью звучит так: «Лучшая защита – это нападение в ответ на нападение противника».

Иными словами, не нужно нападать первым, лучше подождать первого шага соперника и своим ответным действием застать его врасплох. И на

самом деле, «лучший ответ получается тогда, когда соперник берет на себя инициативу и не может быть начеку» (Lee, 1977).

Эта военная стратегия, которая, как мы увидим позже, применима в любых человеческих взаимоотношениях, а не только в борьбе, утверждает выгоду спокойного ожидания и мгновенного ответа на атаку. Действительно, не существует нападения, которое не могло бы быть остановлено или же превращено в контратаку. Кто нападает, непременно вынужден раскрыться, подставляя себя под готовый и соразмерный ответ.

Конечно, все зависит от ловкости человека, который защищается, и его способности контролировать себя: намного проще нападать, чем защищаться от нападения. Но если защитник ловок, его защита становится наилучшей атакой. Юлий Цезарь в походе против галлов дал яркий пример использования этой стратагемы. Во время знаменитой битвы в Алезии он сумел не только избежать ловушки, которую замышлял Верцингеториг, но и извлек из этого выгоду. Верцингеториг объединил под своей командой различных вожаков-варваров и их орды, чтобы остановить наступление римских сил. Оказавшись перед укрепленным городом Верцингеторига, Юлий Цезарь вместо того, чтобы атаковать, остановился, симулируя страх перед врагом. Вожди варварских племен, введенные в заблуждение тем, что казалось им проявлением слабости, не повинуясь приказам, напали на римские легионы, которые на самом деле были готовы отразить их атаку. Сформировав на поле битвы знаменитое «построение черепахой», они разбили вражеские войска и захватили город.

Стратагема «Отправиться позже, чтобы прибыть раньше» представляет собой современный синтез двух древних китайских стратагем: «Бить по траве, чтобы вспугнуть змею» и «Заставь тигра покинуть горы». Первая стратагема указывает хорошему бойцу на необходимость заставить соперника сделать первый шаг, чтобы определить логику его нападения и немедленно ответить приемом, который отнимет у него время и ударит по слабым местам. Вторая стратагема подчеркивает, насколько важно не углубляться в территорию противника, чтобы не предоставлять ему дополнительную возможность повысить уверенность в себе.

Эта же тактика может быть использована в области человеческих отношений: противнику позволяется совершить первый ход, симулируя изначально собственную слабость, чтобы потом атаковать, пользуясь его слабыми сторонами. В искусстве убеждения это называется «занять позицию one-down для того, чтобы оказаться one-up», то есть притвориться напуганным для того, чтобы воспользоваться слабыми моментами в аргументации собеседника и извлечь из этого выгоду, заняв наиболее выгодную позицию.

И вновь Блез Паскаль предлагает самое понятное описание этой техники: «Когда хочется доказать кому-то, что он заблуждается, следует присмотреться, с какой позиции он рассматривает определенную вещь, и признать его правоту, а затем раскрыть ему другую сторону, с которой его позиция ложна. Он радуется этому, потому что видит, что не ошибался и что его недостаток был только в том, что он не видел всех сторон вопроса» (мысль № 9). Человек в итоге изменит свое мнение, не оказывая большого сопротивления.

Паскаль со свойственной ему ясностью мысли элегантно излагает стратагему соглашения со взглядом собеседника, не противореча его позициям, а предлагая аргументы, которые, на первый взгляд, дополняют, но, по сути, переворачивают их. Собеседник чувствует себя не вынужденным изменить собственное мнение, а мягко приведенным к его изменению в силу естественного развития своих рассуждений, в результате открытий, сделанных им самим, а не внушенных ему другими людьми. Паскаль добавляет: «Мы проще убеждаем себя доводами, которые находим сами, чем доводами, которые предлагаются разумом другого человека» (мысль № 10). Следовательно, собеседнику надо сначала позволить высказаться, а затем убедить его открыть что-то еще. Это означает, что сначала противника побуждают к нападению, чтобы заметить его слабые стороны, а потом осторожно используют их против него же.

Понятно, что нужно уметь определять слабые места соперника во время его нападения.

Когда нет возможности уклониться от того, чтобы первым вступить в беседу, то лучше начинать с вопросов. Это заставит человека раскрыться и почувствовать себя в центре внимания, а ведь немногие могут устоять перед удовольствием, получаемым от лести. В этом случае используется трюк «привлекательного любовника», который с помощью обольщения заманивает в ловушку безоружного врага.

Если же собеседник начал с вопроса, лучше отвечать, используя условное наклонение, которое передает широту взглядов, а не принципиальную жесткость позиции. Или же можно прибегнуть к утверждению такого типа: «Думаю, что то, что я собираюсь сказать, не совсем верно, но в данный момент не могу выразиться иначе».

Все это может показаться слишком сложным и не очень естественным, но благодаря этим техникам можно избежать проблем и конфликтов и с большей легкостью достигать своих целей.

Тот, кто отказывается от этих советов из-за недостатка спонтанности, должен иметь в виду, что то, что называют спонтанностью, есть не что

иное, как серия обучающих упражнений, превратившихся в умение. Спонтанность, как и свобода, – это расплывчатое понятие, не следует чрезмерно доверять ему, чтобы не оказаться «пленником собственной спонтанности, так же как и пленником собственной свободы».

Замутить воду, чтобы рыба всплыла на поверхность

Как рыбам не удается ориентироваться в мутной воде, так и люди теряются в беспорядке и хаосе, лишаясь точки опоры. И как рыбы в поисках света всплывают на поверхность, так же и люди стремятся туда, где надеются найти объяснение, способное исправить невыносимую ситуацию хаоса и беспорядка.

Но они при этом часто попадают «из огня да в полымя», особенно в том случае, когда замешательство и беспорядок спровоцированы нарочно, чтобы вызвать у них неконтролируемые реакции.

У этой стратагемы есть нечто общее с одним из уже описанных выше вариантов стратагемы «Обманывать, говоря правду», то есть техники «запутывания». Но если в предыдущем случае замешательство используется с целью внушения желаемой истины, то в этом речь идет о том, чтобы создать у противника ощущение растерянности и потери контроля, чтобы заставить его капитулировать. Троянский конь является лучшим примером этой уловки. Троянцы столь сильно были введены в заблуждение неожиданным подарком, что утратили способность анализировать ситуацию и предвидеть, что скрывается за этим странным предметом.

Уже ближе к нашим дням и в ином контексте Альфред Польгар в своих «Маленьких рассказах без морали» предлагает другой великолепный пример. Одна женщина жаловалась на своего мужа, который предпочитал встречаться с друзьями, оставляя ее дома одну. Однажды вечером после месяцев жалоб, просьб и ссор, когда муж собирается уходить, жена провожает его до двери и с нежной улыбкой желает ему: «Развлекайся, дорогой!».

До этого момента муж всегда гордился собственной непреклонностью перед жалобными просьбами жены, а тут он задается вопросом: «Почему она так сказала?».

Сомнение проникает в его голову, как червяк-короед, и терзает его, пока он находится в баре, не позволяя веселиться, как обычно. В результате он больше не в состоянии выносить это, возвращается домой, где его встречает все также улыбающаяся жена и говорит:

«Почему ты так рано, любимый? Тебе не было весело?».

С этого момента его встречи с друзьями больше уже не будут такими веселыми, как прежде, так как его терзают сомнения, мешая беззаботно развлекаться.

Эта короткая история весьма показательна, и не только потому, что она показывает силу этой стратагемы.

Сомнение поглощает разум и толкает на поиск средств, которые помогли бы их рассеять. Но обычно сомнение, с которым мы боремся, безостановочно порождает все новые и новые сомнения. Результатом этой борьбы становится своего рода «запланированное обсессивное расстройство», от которого жертва хочет избавиться любой ценой. Этот процесс очень часто приводит к разрушительным эффектам. Если человек умен и твердо отстаивает свои убеждения, то его сложно переубедить прямолинейной аргументацией, но если в его разум западает сомнение, создающее беспорядок в его порядке и хаос в его организованности, то стремление вернуть себе контроль приводит его прямиком в ловушку. Спираль сомнения, порождающего сомнение, набирает высоту и лишает человека способности к конструктивным действиям. Попытка вновь обрести контроль приводит к обратному эффекту, то есть ко все большей и большей потере контроля, вплоть до того невыносимого состояния, когда уже нужно обращаться за помощью к специалисту.

Враг иногда сдается спонтанно: римский полководец Квинт Фабий Максим, прозванный «Медлитель», обладал умением побеждать в боях, не сражаясь, а заставляя соперника бежать, благодаря использованию этой стратагемы.

Он располагал свое войско вблизи вражеских позиций, а затем демонстрировал серию перемещений в тылу, создавая у врага впечатление, что его войско пополняется свежими силами. Он был настолько ловок в этом обмане, что обычно враги убегали, убежденные в численном превосходстве его войска. Этот вариант стратагемы «Замутить воду, чтобы рыба всплыла на поверхность» достигает стратегических высот, так как позволяет получить максимум при минимальном усилии, то есть победить без сражения. Результат достигается посредством искусного обмана врага, потому что, как будет показано ниже, высшая цель стратегической мысли заключается в том, чтобы избежать сражения, ибо мыслителя-стратега враги боятся, а последователи почитают.

Для того чтобы что-то выпрямить, надо сначала узнать, как это еще сильнее искривить

Одна из ловушек для современного человека заключается в его стремлении найти новые оригинальные решения давно известных сложных проблем. Он стремится достичь этой цели, пытаясь рационально взвесить все возможности. Но, к сожалению, как показывает большинство исследований процесса решения задач и креативности, именно усилие, направленное на изобретение чего-то нового, блокирует творческие процессы.

На самом деле творчество предусматривает выход за пределы существующих знаний и открытие новых перспектив для наблюдаемой реальности. Все это требует «скачка», как это называют сторонники теории катастроф (Thom, 1990), который ведет разум за пределы интуиции и логического рассуждения.

С древних времен люди пользовались стратагемой, согласно которой надо начать мыслить в направлении, противоположном желаемому, чтобы разум смог открыть для себя новые сценарии. Речь идет о том, чтобы заставить себя усложнить проблему или ухудшить ситуацию, которую мы хотим улучшить, детально анализируя все возникающие при этом возможности. На этом пути будет выявлено то, чего следует избегать, и это является важной исходной формой знания. В тот момент, когда проблемное поле освобождается от неперспективных возможностей, оно открывается для конструктивных поисков, позволяя разуму познать ту же самую реальность с новой точки зрения.

Иными словами, окольным путем прокладываются новые маршруты, которые невозможно представить при прямолинейном подходе. Впрочем, эта стратагема лежит в основе многих человеческих изобретений. Гении изобретательства – от Архимеда и Леонардо да Винчи до Эдисона – часто представляли себе, как бы еще более искривить вещь, чтобы затем ее выпрямить.

Эдисон, например, на вопрос об изобретении лампочки ответил журналисту, провокационно отметившему тот факт, что около двух тысяч попыток ученого закончились неудачно, прежде чем он достиг успеха: «Вы ошибаетесь, у меня было две тысячи удачных попыток для того, чтобы узнать, как провалить свою задумку, прежде чем осуществить ее».

В искусстве сражения анализ стратегий провала оказывается более полезным, чем изучение стратегий, гарантирующих победу, поскольку это

учит тому, как избежать причинения вреда самому себе или как невольно не сыграть на руку противнику.

Хороший боец старается остаться невредимым во время сражения, и уже это является частью победы, так как намерения соперника не реализуются. Когда обеспечена собственная безопасность, следует подумать о нанесении удара по врагу. Наиболее продвинутые техники военного ремесла одновременно выполняют как оборонительные, так и наступательные задачи: они позволяют побороть соперника, не получив удара. Мастер военной стратегии Сунь Пинь пишет: «Любое хорошо продуманное нападение представляет собой защиту, так же как и любая хорошо организованная защита является атакой».

В искусстве убеждения данная стратагема строится на том, чтобы принудить собеседника к движению в направлении, противоположном тому, которому мы хотим следовать: чтобы, сопротивляясь, он самостоятельно встал на противоположную по отношению к нашей аргументации позицию, к которой, по сути, мы и хотели его подтолкнуть.

Представим себе чрезмерно ревнивого партнера, который постоянно следит за вашими действиями и обвиняет вас в измене. Наши объяснения и уверения ничего не дадут, тогда как значительно более эффективным будет направить его мысли в противоположную сторону. Следует с улыбкой согласиться с обвинениями партнера и предложить несколько пикантных зарисовок ежедневных встреч с любовниками. Ваш партнер прекратит свои навязчивые преследования, лишь бы избежать подобной ситуации. Вообразим пружину: ее растяжение приведет к обратному эффекту, то есть к моментальному сокращению. Впрочем, физический принцип «действия и противодействия», открытый и использованный в науке только в последнем столетии, всегда был естественным выражением стратагемы «Выпрямить вещь, еще больше искривляя ее».

Круговое против линейного, линейное против кругового

Эта стратагема, на первый взгляд, кажется теоретическим упражнением по евклидовой геометрии, на самом же деле это выражение древнего прикладного стратегического знания, сформулированное гениальным Архимедом. Его утверждение «Дайте мне точку опоры, и я переверну мир» является наиболее впечатляющей иллюстрацией этой стратагемы.

Противопоставление кругового движения линейному позволяет осуществить то, что прежде считалось невозможным, как, например, подъем и перенос гигантских тяжестей. Все великие инженерные и архитектурные сооружения не были бы созданы без применения на

практике этого принципа. В древности огромные каменные глыбы перекатывали на бревнах; изобретение колеса и блока позволило использовать эту же стратагему: воздействовать на линейно направленную силу круговым движением, которое вместо того, чтобы сопротивляться ей, извлекает максимальную пользу из ее мощи.

Так же верно и обратное. Если я хочу остановить что-то, что катится, достаточно будет вставить клин между ним и поверхностью. Эта небольшая линейная сила, сконцентрированная в одной точке, в состоянии остановить мощную круговую силу.

Здесь опять-таки посредством малого добиваются многого. Взаимодополнение линейных и круговых сил испокон веков использовалось в качестве стратегического принципа, что позволяло человеку создавать произведения, которые, на первый взгляд, бросают вызов законам природы, но в то же время учитывают и используют их сущность.

Принцип взаимодополнения следует использовать вместо принципа сопротивления. Вероятно, он лучше всего подходит для военного искусства: если два соперника сражаются, открыто противостоя друг другу, то прямое столкновение неизбежно превратится в сумму двух сражающихся сил и победитель тоже пострадает, как это бывает в лобовой стычке между быками или горными баранами, где победитель все же получает сильные удары от рогов соперника, хотя в итоге и оказывается триумфатором. Однако если в момент столкновения один из двух борцов, пользуясь нашей стратегией, вместо того, чтобы сопротивляться, немного сдвинется в сторону, толкая соперника, то тот неизбежно упадет. Круговое защитное движение захватывает энергию соперника и использует ее против него самого. Или же когда соперник набрасывается на нашего борца, тот, защищаясь, наносит точный удар в определенное место, например, по опорной ноге. Таким образом, он сумеет не только остановить соперника, но и быстро одержать над ним победу, так как сила прерванного наступательного устремления перенесется на коленный сустав, который сломается.

Впрочем, естественное взаимодополнение отдельных элементов лежит в основе как даоистской философии, так и древних восточных боевых искусств. Чередование твердого и мягкого, полноты и пустоты, явного и скрытого лежит в основе динамики, которая обуславливает равновесие вещей. «Добродетель» в этом случае не принимается, как это было у стоиков, за «золотую середину», а представляет собой постоянное чередование взаимодополняющих друг друга крайностей, за счет которого и сохраняется равновесие.

Гёдель, Эйнштейн, Айзенберг и другие ученые показали, что этот подход, определяемый современной эпистемологией как «циркулярная причинность», согласно которому причина и следствие являются скорее циркулярной системой взаимодействия и взаимозависимости, чем последовательным линейным процессом, является более корректной и развитой научной моделью. Современная наука в очередной раз подтверждает древнюю мудрость.

Прикладной аспект этой стратагемы хорошо иллюстрируется столь же древним, сколь и искусным применением этого принципа в мореходстве, позволившим людям переплывать океаны, избегая прямого столкновения с волнами и пересекая их по траекториям, которые уменьшают сопротивление волн и используют их толчки.

В приложении к сфере коммуникации эта стратагема сохраняет удивительную эффективность и служит основой для выбора стратегий убеждения. «Когда хочется доказать что-то обобщенное, следует привести частное правило для отдельной ситуации; но, если хочется доказать особую ситуацию, следует начать с общего правила». Так Блез Паскаль (Мысль № 40) иллюстрирует использование этой стратагемы в коммуникации: чтобы доказать одну вещь, можно обратиться к другой вещи, которая не доказана, но излагается как таковая, и использовать ее как безоговорочное доказательство первой вещи. Главное, чтобы эти две вещи были аргументированно противопоставлены друг другу. Короче, следует доказывать простой факт посредством сложной теории, и наоборот, излагать сложный тезис с помощью простых и конкретных примеров. Впрочем, уже Горгий за много веков до Паскаля утверждал: «Нужно обезоружить серьезность противника смехом, а смех серьезностью». Таким же образом, когда хотят убедить человека, который использует простой язык, следует применять сложные и замысловатые аргументы, которым он постарается придать простой смысл, находя в них долю правды, и в конечном итоге убедит сам себя в их правоте. Когда же имеют дело с собеседником, говорящим изысканным языком и приводящим сложные аргументы, следует пронзать его повествование яркими конкретными примерами. Таким образом, его сложное повествовательное построение рушится под прицельными прямыми ударами по опорным точкам. В результате он ухватится за то, что ему предлагают: так в пустыне умирающий от жажды человек бросается в воду оазиса.

В межличностных отношениях противопоставление кругового линейному и линейного круговому состоит в умении быстро перевернуть тип отношений, который лежит в основе проблем и конфликтов.

Человек, который занимает ригидную позицию, будет поставлен в затруднительное положение тем, кто обращается к нему уверенно, но деликатно. Робкого, непредприимчивого человека поставит в затруднение настойчивый, провокационный стиль общения.

Искусство общения состоит в умении настроиться на комплементарный по отношению к нашему собеседнику канал таким образом, чтобы создалась межличностная динамика, в которой занимаемая им позиция станет для него эмоционально непереносимой. Эта стратагема, если использовать ее с должной осторожностью, позволяет решить многие – на первый взгляд неразрешимые – проблемы.

Ее применение кажется безграничным, поскольку в основе этой стратагемы лежит принцип естественного развития и изменчивости вещей и живых существ.

Убить змею ее собственным ядом

Когда враг коварно нападает, предательски используя скрытое оружие, лучшая защита заключается в умении обратить его же оружие против него самого. Это верно и в том случае, когда кто-то пытается нанести вред, используя интриги и подлые маневры: тонким ответным ходом следует направить их против него самого.

Замечательный пример применения этой стратагемы мы находим в истории великого греческого героя. Уже в ранней молодости Александр Македонский проявлял находчивость и хитрость. Его отец Филипп, король Македонии, запретил ему видеться с прекрасной Филлидой, женщиной легкого поведения, с которой Александр имел страстную связь. Филипп сделал это по совету Аристотеля, наставника Александра, который считал, что эти отношения негативно влияют на принца. Чтобы наказать Аристотеля и иметь возможность продолжить встречи, Филлида и Александр придумали одну ловушку.

Прекрасная женщина стала кружить вокруг Аристотеля, говоря ему, что, благодаря его вмешательству в данную ситуацию, она испытала к нему сильное влечение, что она осознала, насколько более приятными могли бы быть эротические игры с человеком его уровня, чем с таким молодым и неопытным юношей, как Александр.

Аристотель попал в сеть паука и был съеден.

Филлида пригласила его на встречу в лес, и философ отправился туда, увлеченный мыслью овладеть прекрасной женщиной.

Она встретила его полуобнаженной, попросила раздеться и встать на четвереньки, чтобы сесть на него верхом и похлестать по ягодицам.

Возбужденный Аристотель согласился и позволил Филлиде оседлать себя и хорошенько похлестать.

В этот момент из зарослей вышли Александр, его отец Филипп и придворные мудрецы, приглашенные принцем для того, чтобы уличить его наставника.

От стыда Аристотель удалился на один из Эгейских островов писать трактат, направленный против женщин.

Александр и Филлида восстановили свои отношения, теперь с благословения двора.

Они убили змею ее же собственным ядом.

Если кто-то распространяет злые слухи о вас, не нападайте на него и не просите разъяснений, а будьте еще более вежливым и проявляйте в обществе свое уважение к нему, будто бы он сделал вам большую услугу, а не подлость, словно он ваш надежный союзник, а не враг. Таким образом, вы перевернете ситуацию против него же самого, поставив его в замешательство и затруднительное положение.

Действительно, нет ничего более невыносимого для того, кто вас ненавидит, чем ваша демонстративная вежливость по отношению к нему. Этот элегантный прием не только нейтрализует сплетника, но и выявляет его слабость, подчеркивая ваше превосходство. И вы, как Александр Македонский, «убьете змею ее же собственным ядом».

Это своего рода усовершенствование древней военной стратагемы «Убить врага его собственным кинжалом», которая предлагает притвориться беззащитным перед ударом противника и, когда тот бросится в атаку, схватить его за вооруженную руку, протянутую далеко вперед. В этот момент необходимо изменить траекторию движения руки противника и с помощью резкого движения постараться направить ее против него самого. К его большому удивлению, он будет ранен своим собственным оружием.

Суть этой стратагемы заключается в следующем: создать у соперника иллюзию собственного превосходства, чтобы он кинулся в атаку, уверенный в своем успехе, а в итоге завладеть его оружием и использовать его против него самого. Оборона превращается в атаку.

Читатель может подумать, что для осуществления подобных действий нужно быть весьма ловким и хорошо владеть собой, своими реакциями. Он абсолютно прав: чтобы научиться пользоваться искусством стратегии, необходимы практика, усердие и развитие особых способностей.

Действительно, речь здесь идет не только о природном даре, но и о результате постоянного обучения, практики и опыта. Каждый человек может научиться этому, все зависит от усердия и смирения, с которыми он подходит к своей задаче. Подумайте о том эффекте, который производит виртуозный пианист, элегантно передвигая пальцы по клавишам, совершая точные, скоординированные движения и благодаря этому воспроизводя изумительные звуки. В его действиях нет ничего натурального: это плод многолетних трудоемких упражнений.

Всякое искусство подразумевает длительный период обучения. Протагор утверждал, что не существует искусства без знания и его применения на практике. Это обязательный путь для каждого, кто хочет усовершенствоваться.

Погасить огонь, добавляя дрова

С древности логические парадоксы являлись вызовом разуму и занимали умы ученых поиском их решения. Но, к сожалению, эта сфера знания почти всегда оставалась внутри научной области философии и формальной логики, дисциплин чисто умозрительных, далеких от повседневной жизни, в которой мы ежедневно боремся с маленькими и большими проблемами. В Средневековье часто происходили интеллектуальные диспуты по решению парадоксов, так называемых «неразрешимостей» (insolubilia). Один из наиболее известных из них повествует о споре между Богом и дьяволом, когда дьявол бросает вызов Богу (неслучайно именно воплощение зла выдвигает парадоксы): «Если ты всемогущий, то создай такой огромный камень, который даже ты не смог бы поднять».

Одно исключает другое, и требование дьявола ставит всемогущего Бога в трудное положение. Парадокс остался нерешенным. Но на самом деле парадокс может быть решен с помощью другого парадокса, и это значит, что линейная логика, признающая только понятия истины и лжи, проигрывает. Прикладные отрасли науки, опирающиеся на теории «абсолютных истин», которыми должны руководствоваться люди при принятии решений, часто забывают о существовании парадоксальной логики, являющейся операциональным инструментом для управления ситуациями, с которыми невозможно справиться иным способом. Подумать только, изначально теории рождались и развивались для улучшения способности решать конкретные проблемы! Леонардо да Винчи утверждал, что не существует хорошей практики без хорошей теории. Грегори Бейтсон, более близкий к нам по времени исследователь конкретных эффектов логических парадоксов, утверждает в своей работе «Разум и природа»: «Не существует ничего более практичного, чем

хорошая теория». Избыток теоретических рассуждений, отдаленных от практики, заставил нас забыть, что логика парадокса являлась для древней мудрости важным инструментом, используемым для преодоления ситуаций, кажущихся на первый взгляд неразрешимыми.

«Погасить огонь, добавляя дрова» – афористичное выражение этого плодотворного принципа. Вопреки здравому смыслу этот образ указывает нам, что самый быстрый способ погасить огонь – добавлять в него дрова, пока он не потухнет. После того как мы это поняли, это кажется нам очевидным и естественным, однако мгновение назад это казалось способом ухудшения ситуации: обычная логика заставила бы нас убирать дрова. Логика парадокса демонстрирует нам, что истинное и ложное могут накладываться и дополнять друг друга. Ложное становится истинным, а истинное – ложным. То, что, на первый взгляд, ведет в некотором направлении, за определенной чертой приводит к обратному. В даоистской философии это представлено взаимодействием противоположностей: перенасыщенный Инь переходит в Ян, и наоборот. Впрочем, уже Гиппократ, первый среди великих врачей, утверждал: «Подобное излечивается подобным».

Читатель может провести следующий эксперимент: зафиксируйте мысленно какую-либо идею и попробуйте думать о ней с как можно большим упорством. Вскоре вы почувствуете, что идею сложно уловить и что мысли уходят в другом направлении. Это конкретный пример парадоксального эффекта: аннулировать что-либо, усиливая его до точки перелома. Подпитывать, чтобы уменьшить. Провоцировать, чтобы подавить.

Один из полезных прикладных вариантов этой стратагемы – сделать намеренными те спонтанные действия, которые желают свести к нулю. К примеру, если имеется склонность перепроверять проделанное из страха совершить ошибки, можно быстро исправить эту тенденцию, заставляя себя повторять проверку несколько раз. Этот парадокс приведет к «короткому замыканию» спонтанной реакции, уничтожая ее. Данная стратагема может быть применена ко всем видам страха: подталкивать собственный ум на добровольное подпитывание устрашающих фантазий, что приведет к их уничтожению. Не случайно эта техника лежит в основе самых эффективных форм терапии патологического страха и навязчивых действий (Nardone, 1993, 2000, 2003).

Еще одно применение стратагемы «Погасить огонь, добавляя дрова» – в данном случае в сфере межличностных отношений – имеет целью изменить неприятное поведение человека, который постоянно осуждает или критикует нас за наши недостатки. В этой ситуации будет достаточно каждый раз благодарить нашего критика за предоставленную помощь и

просить его делать это еще в наших же интересах. Обычно эта просьба мгновенно останавливает критику. Этот вариант стратагемы наиболее эффективно применяется в парных отношениях, когда один из партнеров критикует другого или вербально нападает на него. В этом случае жертве советуют нежно посмотреть на партнера и воскликнуть: «Знаешь, дорогой, когда ты так делаешь, ты мне нравишься еще больше! У меня мурашки бегут по коже от возбуждения!.. Прошу, продолжай в том же духе!»

Когда я сержусь на какого-то человека и осуждаю его, то не могу допустить, чтобы ему было приятно это осуждение, и, таким образом, я буду «вынужден» прекратить атаку.

В военном искусстве стратагема «Погасить огонь, добавляя дрова» нацелена на то, чтобы враг, поверив в свою преобладающую силу, атаковал с максимальной энергией, которую мы перенаправляем к чему-то еще более сильному. «Создать пустоту, чтобы запустить в нее полноту и привести ее к столкновению с чем-то еще более полным», – таково предписание Сунь Пиня. Он рассказывает об известном полководце, который притворяется слабым и обращается в бегство, после чего противник, численно превосходящий его, бросается за ним в погоню. Преследование становиться все более трудным. Погоня доходит до узкого ущелья, за которым начинается обрыв: полководец, не замеченный преследователями, цепляется за дерево и отпускает своего коня бежать навстречу смерти, а группа преследователей вслед за конем попадает в смертельную ловушку.

Применение стратагемы в рукопашной схватке состоит в том, чтобы заставить соперника поверить, что определенная часть вашего тела не защищена, и когда он попытается нанести удар по этому слабому, на первый взгляд, месту, следует противопоставить ему технику использования всей его силы против него же самого. Например, я могу сделать вид, что рискованно раскрыл свое лицо; мой враг незамедлительно попытается нанести мне удар кулаком, но я, сознательно спланировав эту ситуацию, буду готов остановить его кулак мощной обороной локтя. Жесткости его удара будет противопоставлена еще большая жесткость. В большинстве случаев агрессор ломает себе пальцы или запястье.

Но наша стратагема применяется не только для уничтожения чего-то нежелательного, она может быть применена и для достижения определенной цели.

Подумайте об ответе Лорда Байрона на вопрос, в чем заключается его успех у женщин: «С герцогиней нужно обращаться как со служанкой, а со

служанкой как с герцогиней», а именно: игнорировать и заставить почувствовать себя отверженной даму, которая знает, что она желанна, и, наоборот, заставить почувствовать себя желанной ту, что невысоко оценивала себя.

Думаю, что читателю прямо или косвенно доводилось хотя бы несколько раз убедиться в эффективности этих рекомендаций. Случается, что в ответ на хорошее обращение к кому-либо порой получаешь резкий отказ, если не грубость. И, наоборот, бывает, что люди, с которыми дурно обращаются, еще больше привязываются к своему обидчику. Или же случается, что после долгого и уважительного ухаживания за женщиной видишь, как она стремительно бросается в объятья «наглого мерзавца», который не проявляет к ней никакого уважения.

В китайской традиции такая тактика называется «Бросить кирпич, чтобы в ответ получить нефрит», она является одним из вариантов нашей стратагемы, употребляемой во всех тех ситуациях, когда подношение нефрита приводит к удару по голове кирпичом (как это часто случается при обольщении).

Еще один элегантный вариант применения стратагемы – это использование самоиронии: признание собственного недостатка приведет к тому, что другие скажут, что это на самом деле не недостаток, или же утешат, рассказывая об одной из своих слабостей. В обоих случаях мы вызываем симпатию и положительную оценку. Здесь «показывают определенную вещь, чтобы спрятать ее», или для того, чтобы изменить восприятие, превращают слабость в проявление силы, ограничение – в ресурс. Другая область, в которой использование этой стратагемы является стандартным приемом – это воспитание детей; в данной сфере этот трюк оказывается особо эффективным как для исправления нежелаемого поведения, так и для того, чтобы способствовать обучению (Fiorenza, 2001). В этой области действует правило: «Предписать поведение, чтобы аннулировать его; фрустрировать, чтобы получить желаемое». Если я хочу остановить провокационное поведение сына, то попрошу его, чтобы он несколько раз в день вел себя подобным образом, и каждый раз буду аплодировать ему, как в цирке. Если же я, напротив, хочу получить что-то, в чем он мне отказывает или просто не хочет делать, будет очень эффективным предложить следующее: «Знаешь, я хотел бы, чтобы ты сделал это, но думаю, что ты не в состоянии это сделать!»

Даже самый невозмутимый мальчик не сможет принять эту фрустрирующую провокацию и, дабы доказать обратное, сделает то, в чем мы сомневались. В результате он не просто выполнит то, что мы от него хотели, но при этом еще и почувствует себя по отношению к нам

победителем и, следовательно, останется доволен. Вероятно, это самый понятный пример того, как следует «бросать кирпич, чтобы получить в ответ нефрит».

Не следует также забывать то, о чем Шекспир говорит в трагедии «Ромео и Джульетта» по поводу сентиментальных связей: если хочешь, чтобы двое людей полюбили друг друга, попытайся их разъединить. Иными словами, путем создания трудностей для любовных отношений можно добиться их усиления.

Парадоксальная логика, на которую опирается эта стратагема, хорошо отражает сущность стратегического мышления, так как нарушает привычную (ординарную) логику, побуждая выйти за ее рамки. Но эту парадоксальную логику следует использовать чрезвычайно осторожно.

Искусство стратагемы требует больших интеллектуальных способностей и навыков, которые достигаются только с помощью продолжительных тренировок. Артистами не рождаются, а становятся, развивая свои таланты, преодолевая собственные пределы.

Когда Горгия спросили, что побуждает его жить более ста лет, не прекращая учиться и работать, он ответил: «Мне не в чем упрекнуть старость». Его секрет, вовсе не являющийся секретом, заключался в том, что он продолжал искать наслаждение в исследованиях, в получении знаний и в их применении на практике.

Заманить врага на чердак и убрать лестницу

Принцип этой стратагемы хорошо иллюстрируется устройством традиционных ловушек для мух из сетки, в которые муха попадает и из которых больше не может выбраться.

Множество великих исторических битв было выиграно благодаря этому стратегическому принципу.

В книге «36 стратагем» рассказывается о генерале Би Цзайюи, который оказался перед врагом без своей кавалерии, в то время как вражеское войско было хорошо укомплектовано. Осознавая риск потерпеть поражение, он придумал гениальную ловушку. Ночью его солдаты собрали в окрестностях плоды, которыми охотно лакомятся кони. Полководец приказал обильно разбросать эти плоды на большой поляне неподалеку от густых зарослей. На следующее утро, как только войско врага приблизилось к окрестностям лагеря, генерал отдал приказ о быстром отступлении. Кавалерия неприятеля бросилась преследовать

убегающих пехотинцев, которые пересекли поляну, усыпанную плодами, и углубились в лес. Всадники остановились, чтобы продумать, как продолжить преследование, а лошади нашли еду и принялись ее есть, как заслуженную награду за проделанный галоп. Ожидавшая этого пехота стремительно напала на всадников из зарослей и быстро одержала верх.

«Заманить врага на чердак и убрать лестницу» – это основа любого типа ловушки, в которую мы завлекаем нашего врага и из которой мы не позволим ему выйти. Этим стратегическим принципом руководствуются как охотники и рыболовы, так и исследователи техник единоборства, он находит большое применение также в риторике убеждения и в искусстве обольщения.

Лучше всего выражает эту стратагему ловушка, которую с древних времен используют для отлавливания обезьян. В кокосовом орехе проделывается узкое отверстие, внутрь ореха кладется кусочек еды, лакомой для обезьяны. Затем кокосовый орех привязывается к дереву. Обезьяна, привлеченная едой, просовывает пустую лапу в отверстие и захватывает приманку, но, когда она пытается вытащить ее из ореха, то лапа, собранная в кулак, застревает в ловушке, поскольку отверстие слишком узкое. Обезьяна не расстается с лакомым кусочком и легко попадает в плен.

Таким же образом мягкость отказа желанной женщины вдохновляет мужчину на настойчивое ухаживание, и он совершенно добровольно попадает в ловушку погони за чем-то, что предлагается и одновременно отнимается. Эта ситуация умножает желание и усилия поклонника, то есть заставляет женщину почувствовать себя более желанной и усиливает желание мужчины.

В XVIII веке правила хорошего тона при дворе предписывали аристократкам, которые желали обольстить принцев, говорить «нет» так, чтобы отказ означал «давай, настаивай еще», и говорить «может быть», как если бы это было ответом «да, с удовольствием». Прямой ответ «да» сделал бы их менее желанными.

Эта тактика – позволять поклоннику немногое, а потом повышать ставку – вынуждает его продвигаться в постепенно выстраиваемую ловушку, в которую он, переполненный желанием, забирается сам.

К сожалению, такой же прием используют продавцы, которые сильно завышают цену товара и представляют его как нечто ценное. Наивный покупатель, введенный в заблуждение ценой товара, позволяет обвести себя вокруг пальца.

В боевых искусствах стратагема «Заманить врага на чердак и убрать лестницу» представлена в техниках обездвиживания соперника в

позициях, вызывающих сильную боль, из которых он не может высвободиться.

Блестящий пример использования этой стратагемы приводится в еврейском предании, рассказывающем о хитром судье, который должен был осудить одного бессовестного торговца за мелкое мошенничество. Он хотел преподать жизненный урок этому человеку независимо от тяжести совершенного преступления. Поэтому он предложил подсудимому для искупления вины три возможных наказания: заплатить большой штраф, подвергнуться телесному наказанию в сто ударов плетью по спине или съесть десять килограммов сырого лука.

Конечно же, алчный купец выбрал в наказание съесть десять килограммов лука. К его сожалению, уже после первого килограмма его рот горел огнем, желудок кипел, и ему невыносимо хотелось пить. Не сдаваясь, он съел еще один килограмм, после чего в отчаянии стал умолять о воде и упрашивать, чтобы его подвергли порке.

Удары кнутом были настолько болезненными, что на пятидесятом он, истерзанный болью, попросил о возможности искупить свою вину оплатой штрафа.

С помощью этой элегантной ловушки, основанной на технике «иллюзии альтернативы», судья сумел заставить приговоренного подвергнуться всем трем видам наказания по собственному желанию.

В сфере риторики убеждения эта техника является способом убедить в чем-либо собеседника, заставляя его поверить, что он сам делает выбор.

Например, чтобы заставить собеседника сделать что-то, что он отказывается делать, можно заявить ему, что существует два способа, чтобы справиться с данной ситуацией. После этого ему предлагают первый способ, дорогой и трудоемкий, а затем представляют вторую возможность: ту, которую хотели бы, чтобы он исполнил, и которая – как бы ни было сложно ее принять – была бы намного проще первой. Обычно собеседник сразу решает совершить то, что от него хотели бы получить, как будто бы это было для него выгодной сделкой, поскольку ему удается избежать худшего.

Впрочем, сама природа является мастером стратагем; достаточно понаблюдать за изощренными ловушками, которые устраивают хищники для своей добычи: паутина паука, изменение осьминогом своей окраски (мимикрия) или движения хвоста леопарда, которые вызывают любопытство газелей.

Как пишет Сатояна: «Нет ничего нового под этим небом, кроме забытого».

Создать из ничего

«Все, во что мы верим, существует». Этот афоризм указывает на принцип, лежащий в основе стратагемы «Создать из ничего», а именно: то, что не существует, может приводить к конкретным результатам, если считать его существующим. Вся история человечества учит нас тому, что вера во что-либо заставляет выбирать и действовать. Человек не любит неопределенности и поэтому цепляется за верования и считает их истинными, чтобы создать для себя прочную основу, на которую можно опереться. Наша стратагема использует эту потребность человека: она основывается на том, чтобы заставить нашего соперника поверить в выдуманную реальность и тем самым побудить его действовать так, как этого желаем мы. Для достижения этого результата наш обман должен казаться значительнее самой истины. Впрочем, по словам Оскара Уайльда, «истина есть не что иное, как последняя ложь, которую принимают за истину». В «Книге пути и достоинства» приводится формула «Создать бытие из небытия», которая указывает на принцип «Создать из ничего» как на основную стратагему для управления рассудком и действиями не только других людей, но и своими собственными. Эта древняя мудрость на тысячелетия опережает историю применения процессов самообмана (Elster, 1979), которые участвуют в управлении нашими действиями больше, чем сознание; она указывает, насколько плодотворным для достижения конкретных желаемых эффектов является создание верований, которых надо придерживаться и заставлять придерживаться других людей, как если бы они были истинными.

Нравится нам это или нет, но мы постоянно являемся творцами и жертвами наших самообманов. Научиться стратегически пользоваться этой нашей склонностью – значит стать ее хозяевами, а не бессознательными слугами. Уметь применять эту стратагему по отношению к другим людям означает принять решение, использовать ее или нет, и, следовательно, принять ответственность за все хорошее и плохое, что с нами случается.

Здесь вновь действует правило искусства войны: умение сражаться делает нас свободными; тогда решение об отказе от борьбы становится нашим выбором, а не действием, продиктованным страхом. Римляне утверждали: «Если хочешь мира – готовься к войне». Только осознание собственных ресурсов придает спокойствие и позволяет жить безмятежно.

Возвращаясь к нашей стратагеме и к ее возможному применению, можно привести превосходный и менее известный пример: это вторая часть уже упомянутого «пари» Паскаля. Христианам, переживающим кризис веры,

он предлагает все же ходить в церковь, чтить таинства, вести себя так, «как если бы» они верили: вера не заставит себя ждать.

Философ таким образом предложил процесс убеждения, основанный на самообмане. Многократное повторение этого процесса приводит, как убедительно показал это в своих исследованиях норвежский логик Джон Эльстер, к тому, что первоначальный выбор забывается и вера становится чем-то естественным.

Вести себя, «как если бы» нечто на самом деле существовало, даже если его существование не доказано, спустя некоторое время приводит к тому, что мы начинаем считать его существующим. Этот принцип лежит в основе всех молитвенных ритуалов, а также является фундаментальным принципом всех обрядов посвящения любой эзотерической секты. Повтор ритуала делает веру неопровержимой истиной. Так называемые техники «промывания мозгов» и манипуляций прибегают к той же логике. Действительно, для того чтобы «освободить» рассудок, подвергшийся манипуляции, необходимо осуществить изоморфный процесс в противоположном направлении. Лучше всего эта стратагема выявлена в научном эксперименте, представленном в известной работе Зимбардо, выполненной в Стэндфордском университете в 1970-е годы. Этот выдающийся психолог и исследователь процессов убеждения создал фиктивную тюрьму с фиктивными охранниками и фиктивными заключенными, которыми были студенты, согласившиеся на эксперимент. Охранники должны были следить за подчинением правилам, а заключенные играли свою роль, в которую входило определенное сопротивление правилам. Эксперимент был прерван спустя несколько недель, потому что охрана и заключенные пришли к реальному и бесконтрольному росту жестокости и насилия, забыв, что это все только фикция в целях исследования.

Переходя от процессов убеждения к поведению в отношении других людей, приглашаю читателя проанализировать следующую последовательность: я захожу в кафе, уверенный в том, что присутствующие там люди считают меня неприятной личностью или даже настроены против меня. Это предубеждение заставит меня быть скованным и проявлять подозрительность. А теперь перенесемся на сторону тех, кто находится в кафе: они видят, что заходит человек, который смотрит на них с подозрением, ведет себя оборонительно, и это производит впечатление отвержения или даже оскорбления по отношению к ним. Они реагируют на это, становятся жесткими и глядят на него с недоверием. В конечном итоге я получу подтверждение того, что я неприятен другим, а они меня отвергают.

На самом же деле эта ситуация была создана мною самим, стала результатом того убеждения, которое я сам с помощью своих действий сделал реальностью. Доказательство этого – противоположная цепочка действий: я захожу в то же помещение с теми же людьми, уверенный в том, что я приятен и нравлюсь другим, или даже в том, что меня очень уважают. Вдохновленный этим убеждением, я буду непринужденным и расслабленным в движениях, мой взгляд будет открытым, ищущим общения. Присутствующим я покажусь вежливым человеком, ищущим компании. Это заставит их почувствовать себя польщенными и удовлетворенными и, следовательно, они в ответ будут вести себя сходным образом, подавая знаки дружелюбия.

На этот раз я в итоге получу подтверждение того, что нравлюсь другим, раз они получили удовольствие от общения со мной.

Никакой магии, только эффект цепочки взаимодействий, созданной «из ничего».

В искусстве борьбы эта стратагема заключается в том, чтобы заставить врага поверить, что мы сильнее и увереннее, чем есть на самом деле, вынуждая его опасаться сражения и давая нам возможность начать с преимуществом. Таким образом мы подчиняем себе его волю, заставляя его почувствовать себя побежденным еще до того, как это случится. Запуганный боец теряет свою силу, так как он либо действует движимый страхом и атакует беспорядочно, либо из-за недостатка уверенности будет нерешительным и уступчивым. Искусство состоит в том, чтобы подчинить себе соперника позой и взглядом, которые должны демонстрировать уверенность, спокойствие и решительность.

Злоумышленник, сталкиваясь с подобным поведением, начнет подозревать, что перед ним «опасная» личность и, скорее всего, отступит назад. Мы уже ссылались на римского полководца Квинта Фабия Максима «Медлителя», который умело пользовался этой стратагемой для того, чтобы победить, не сражаясь. В традициях средневековых рыцарей или мудрых китайских воинов было избегать сражений благодаря ритуалу противостояния, в котором соперники состязались психологически. Если ни один из них не проявлял слабости, сражение очень часто даже не начиналось, и соперники прощались, проявляя взаимное уважение. Это одна из причин, по которой в обучении традиционным искусствам борьбы присутствует своего рода мания изучения оборонительных позиций: поза, принимаемая с пластичностью и без эмоционального напряжения, указывает на готовность и решимость сражаться, у неопытного борца она вызывает страх и уважение по отношению к компетентному сопернику. Этот первый шаг является предварительным стратегическим действием для удачного столкновения с соперником. Подозрение, что перед ним

более ловкий противник, срабатывает лучше убежденности в собственных способностях и создает неуверенность и колебание, порождая желание избежать сражения.

Способность «создать из ничего» является не только проводником собственной и межличностной силы, но и основной компетенцией, которая позволяет перейти с позиции того, кто создает что-то, что потом должен сносить, на позицию того, кто создает нечто, чем потом управляет.

Стратагема разоблаченного трюка

Самый эффективный способ противостоять маневрам умелого стратега состоит в знании трюков и уловок. Если я знаком с принципом стратагемы, используемым моим соперником, то могу сделать ответный ход. Но существует еще более эффективное противодействие – разоблачение: заранее объявить, какого эффекта желает достигнуть соперник, выдвигая как бы предсказание или магическое заклинание. Таким образом, раскрытая стратагема становится своего рода анафемой, оказывающей суггестивное влияние на соперника, который попытается отклониться от тех результатов, к которым он стремился и которые прогнозировались самой стратагемой. Огромное усилие, направленное на отслеживание своих реакций, приведет его к потере контроля. И действительно, напряжение приводит к тотальному блокированию: противник, стараясь сопротивляться предсказанию, реализует его.

Этот процесс описан в древнегреческом мифе об Эдипе. Его история начинается с ужасного пророчества, объявленного Лаю, королю города Фивы, дельфийским оракулом. Оракул предсказал, что Лай будет убит своим сыном, который вступит в связь с собственной матерью. Лай, чтобы избежать этого пророчества, оставил своего сына со связанными ногами на горе Киверов. Один пастух нашел его, принес к себе домой и назвал Эдипом. Много лет спустя Эдип убедился в том, что он совсем не похож на родителей, и решил отправиться в Дельфы, чтобы посоветоваться с Пифием, и тот предсказал ему, что он убьет своего отца и вступит в связь с собственной матерью. Эдип, истытывая ужас, пытается бежать. Едва покинув стены Фив, он встречает на перекрестке дорог Лая и в ходе спора убивает его. Свергнув Сфинкса, который на протяжении многих лет держал в плену город Фивы, Эдип становится королем своего родного города и получает в жены королеву Иокасту, свою мать.

Трагедия произошла именно благодаря усилиям Лая предотвратить ее.

Стратагема разоблаченного трюка лежит в основе всех анафем Буду, но в этом случае проклятие срабатывает благодаря вере человека в магию;

подвергшийся внушению и испытывающий ужас, он входит в состояние транса, в котором страх перед тем, что может произойти, в итоге приводит к осуществлению магических предсказаний.

Рассмотрим принцип, лежащий в основе этой уловки: он заключается в переходе от логики скрытого обмана к логике «самореализующегося предсказания». Творец подобного пророчества должен отлично владеть искусством коммуникации, так как он должен посеять у человека сомнение (или вызвать суеверный страх), что предугаданное может осуществиться. Сомнение приводит к беспорядочным и лихорадочным реакциям, которые увеличивают неуверенность в себе и в итоге способствуют осуществлению предсказания. Суеверность же заставляет думать, что проклятие начинает действовать, вызывая реакцию неуправляемого страха, которая и позволяет ему осуществиться на самом деле.

В обоих случаях пророчество самореализуется.

В сфере межличностной коммуникации эта стратагема особенно полезна в отношении людей, которые все время пытаются управлять отношениями и диалогом. Когда мы заранее объявляем о последствиях того, что собираемся сказать или сделать, это оказывает на людей двойное воздействие: они чувствуют признание своих умственных способностей и оказываются вынужденными загнать самих себя в ловушку механизма предсказания, которое самореализуется.

То же самое происходит во взаимодействии между опытным гипнотизером и сопротивляющимся субъектом, которому гипнотизер предсказывает, что именно его сопротивление подаст признаки наступающего гипнотического транса: непроизвольное поднятие кисти или напряжение в руке. Сопротивляющийся субъект, пытаясь контролировать ситуацию, будет стараться выявлять и тормозить даже минимальную реакцию. Но именно это и приведет его к ощущению предсказанных сигналов, которые на самом деле вызываются им же самим. В этот момент уловка срабатывает и нужно просто продолжать действовать в том же направлении, чтобы быстро вызвать наступление транса.

Как утверждал Протагор, с умелым собеседником следует усилить более слабый аргумент.

Постоянно меняться, оставаясь тем же

Самым ярким образом для этого афоризма является вода с ее способностью постоянно менять свое состояние, оставаясь при этом одним и тем же элементом. Она может быть жидкостью, твердым телом

или газом, может быть мягкой или твердой, жесткой или упругой, неподвижной или неудержимой, спокойной или бурной, может медленно течь или сносить все на своем пути, избегать препятствий или с силой ударять в них, низвергаться или бить ключом. Вода – это естественная аналогия переменчивости как способности стратегически приспосабливаться к различным условиям.

Неслучайно Лао-Цзы пишет: «Вода побеждает все, так как приспосабливается ко всему».

Способность меняться, адаптируясь к требованиям конкретных обстоятельств, является квинтэссенцией искусства стратагем. И действительно, умение изменять свою точку зрения и направление действия является главной предпосылкой способности выбирать и использовать разные стратагемы.

Вращение вокруг собственной оси и разглядывание реальности с разных точек зрения способствует одновременно как глобальному, так и разностороннему восприятию: это главное условие, позволяющее выявлять и совершенствовать альтернативные решения, когда обычные способы не приносят результатов.

Стратагема «Изменяться, оставаясь тем же» призывает отречься от любой ортодоксальности, оказывая предпочтение «операциональному осознанию» и «прикладному умению» как альтернативе строгой теории. Как провокационно утверждает Франсуа Жюльен, «у мудреца нет идей». Это означает, что мудрец не зацикливается ни на одной из идей, а непрерывно перемещается от одной идеи к другой, чтобы его рассудок и восприятие мира не попадали в ловушку предрассудков. В рамках даоизма философия дзэна предлагает конструкт «истинность ошибки», обозначая им прикладные знания, необходимые для достижения конкретных целей. Эти знания «правдивы», только если они действуют, и неверны, если приводят к неудаче. «Истинность ошибки», для сторонника буддизма означающая мудрость и операциональное знание, отличается от «истинности сущности», которую можно найти лишь в трансцендентном, достигая с помощью прозрения иного состояния, но оно уже не является конкретной жизнью.

Поэтому Такуан, мастер военной стратегии, указывает бойцу на предписание дзэна: «Мы должны сохранять рассудок активным, не замедляясь ни на чем».

«Достоинство состоит в избегании застоя, следовательно, когда хочешь отказаться от малого ради большого, необходимо выявлять собственные фиксации на чем-либо и отказываться от них». Этими словами Сосан, еще

один великий мастер дзэна, подчеркивает фундаментальное значение способности к текучести и непрерывному изменению.

Для софистов искусство изменения точки зрения представляло собой ключ к процессу убеждения. Способность изобретать новые и креативные решения основывалась на умении избавляться от предыдущих схем, ставших неэффективными, творчески нарушая ортодоксальность.

Эти традиции предвосхищают современную философию науки, этический императив которой – «Веди себя так, чтобы увеличивать количество возможных выборов» (Foerster von, 1971). Тем не менее способности «изменяться, оставаясь тем же» нельзя научиться легко и быстро. Это требует постоянного упражнения, потому что наш рассудок – как из-за экономии, так и из-за потребности в безопасности – стремится к созданию стабильных ориентиров. Чтобы сохранять эластичность, люди должны постоянно тренироваться смотреть на вещь с разных точек зрения, избегая фиксации на одной перспективе. Только продолжительная умственная гимнастика приводит к спонтанности. Если тренировка прерывается, наш рассудок сразу же пытается защититься, заключая себя в плен мыслительных каркасов.

В греческой мифологии этот аспект представлен в мифе о Сизифе, персонаже, навечно приговоренном вкатывать огромный камень в гору: едва достигнув вершины, валун срывается с горы, и Сизиф вынужден все начинать заново.

Это древнегреческое повествование, драматичное и героическое, повествует о трагическом образе жизненного приговора человеку. Если же углубиться в повседневность и проанализировать ход человеческого развития, все кажется менее трагичным, потому что непрерывное испытание наших ограничений всегда подпитывало желание жить. Творческое возбуждение от открытия постоянно противопоставляется стремлению к обнадеживающему застою.

И вновь мы видим взаимодополняемость и обоюдность: уметь оседлать волны этого нашего внутреннего океана – значит «измениться, оставаясь тем же».

Теперь, как всегда, обратимся к конкретным примерам. Стратагема находит свое выражение в словах Сунь-Цзы: «О том, кто умеет завоевывать победу, изменяясь и подстраиваясь соответственно движениям врага, говорят, что он уподобляется некоему духу».

Подобно воде, мудрый воин адаптируется к действиям своего противника, настраиваясь на него, пока не сумеет овладеть его энергией. Этот стратегический принцип лежит в основе всех так называемых «мягких» восточных боевых искусств, например, тай-цзи-цюань и айкидо, в

которых опытный боец не сопротивляется силе соперника, а сопровождает ее, приспосабливается к ней, захватывает ее и превращает ее из энергии агрессии в энергию защиты.

Когда агрессор бросается на нас, мы можем вместо того, чтобы сопротивляться его нападению, элегантно поворачивать наше тело вокруг оси, осуществляя захват любой части его тела. Сила его толчка захватывается и перенаправляется в контролируемое нами круговое движение. Достаточно будет поддержать это вращение, сохраняя захват, чтобы вывести из равновесия нашего соперника и добиться его стремительного падения, резко отпуская его в конце вращения вокруг нашей оси. Еще одно предписание Сунь-Цзы: «Используй гнев, чтобы запутать их, смирение – чтобы разбудить в них высокомерие; разрушай их нервы остроумием, стань мотивом для разногласий между ними. Атакуй, когда они не готовы, наноси удар, когда они меньше всего этого ожидают. Будь тонким до бесформенности, бесшумным до неуловимости. Только так ты сможешь стать творцом судьбы своих врагов».

Менять тактику и маневрировать до тех пор, пока не найдется то, что сработает, не терять равновесия, а плавно переходить от одного к другому, – это не только суть боевой стратегии, но также и движущий принцип инновационных процессов и решения задач. Альтшуллер, исследователь креативности, в своих работах об умственных процессах, которые приводят к созданию новых способов решения задач, неразрешимых привычными способами, объясняет, что подобные открытия являются результатом непрерывного изменения точек зрения при анализе задачи. Иными словами, самые важные открытия являются плодом непрерывного перемещения точки зрения, с которой рассматривается задача, пока не обнаруживается та, что ведет нас к решению.

Архимед, Леонардо да Винчи, Ньютон, Эдисон, Эйнштейн и другие великие изобретатели не только испытывали вспышки творческого озарения, но и выстраивали сам процесс открытия, непрерывно ставя под сомнение собственные знания, пока не находили то, что содействовало достижению их целей.

В области убеждения стратагема «Постоянно меняться, оставаясь тем же» представлена тонкой способностью настраиваться на желания нашего собеседника, чтобы он ощутил комфорт и понимание, а затем с помощью риторических уловок, соответствующих его языковому и межличностному стилю, изменять его точку зрения без какого-либо сопротивления.

Искусство убеждения, утверждал Горгий, весьма отличается от других видов искусства, поскольку с его помощью подчинение достигается спонтанно, без применения насилия. Умение здесь состоит не в том, чтобы оказывать давление на мнение другого человека, противопоставляя ему свое собственное, а в том, чтобы, учитывая характеристики собеседника, мягко изменять его мнение в необходимом для нас направлении. Нужно таким образом видоизменять наш стиль построения отношений и коммуникации, чтобы он дополнял стиль собеседника. Когда удается добиться гармоничного диалога, любое его развитие воспринимается как естественный эффект и по этой причине не вызывает сопротивления и охотно принимается.

Суть этой стратагемы заключается не только в ее технической и прикладной значимости, но и в том, что она описывает базовую характеристику личности, которая важна для каждого мыслителя/воина/убеждающего. Эта способность лежит в основе многих других умений, и потому ее развитию и использованию следует уделить особое внимание. И действительно, как любая вещь, которая одновременно с жесткостью приобретает и хрупкость, рискуя сломаться, так и наша личность, становясь жесткой, делается хрупкой, превращаясь в жертву собственной ригидности.

Победить без боя

Последняя из основных стратагем является синтезом способностей, полученных благодаря упражнению в прикладной мудрости, то есть это самая высокая цель, которой может достичь мыслитель/войн/убеждающий.

Победа без боя приходит к тому, кто обладает высочайшим уровнем стратегического мышления и умения; у любого соперника он вызывает не только страх, но и уважение, восхищение, не допуская даже мысли о схватке.

Соперник должен почувствовать в вашем поведении спокойствие, уверенность и обаяние, которые не только противостоят его желанию сразиться с вами, но и вызывают у него желание подражать вам. То, что убеждает соперника стать вашим последователем, – это мгновенное ощущение ваших личных достоинств. Чтобы достичь этого чарующего эффекта, необходимо обладать харизмой. Но что такое харизма, если не мудрость и практичное умение, которые просачиваются из каждой нашей поры?

Терпеливо развивать свои достоинства, постоянно углублять знания, непрерывно совершенствовать умения, непрестанно упражняться в

приобретенных навыках, чтобы улучшить их: в этом суть стратагемы «Победить без боя». Цель не в том, чтобы казаться непобедимым, а в том, чтобы стать предметом для подражания, делать упор не на страхе, а на восхищении.

Об Александре Македонском говорили, что солдаты были словно влюблены в него; они последовали бы за ним повсюду не из страха, а из любви. Все великие полководцы обольщали и завораживали своих воинов, получая от них таким образом максимальную отдачу. Сунь-Цзы утверждает, что лучший генерал – тот, за которым войско следует из-за любви и восхищения, а не из страха.

Думаю, что читатель задает себе вопрос: «В чем же уловка? Где же обман? Какой трюк скрывается в умении побеждать без боя?»

Уловка в данном случае заключается в отсутствии уловок. Парадоксальность стратагемы в том, что она соответствует правде, что обман отсутствует: надо быть таким, каким кажешься. Если внешнему ощущению моих достоинств не соответствуют мои реальные способности, рано или поздно моя маска спадет и выставит напоказ мое ничтожество. Следовательно, речь идет не о создании фальшивого образа, чтобы продавать его другим людям и самому себе, а о развитии у себя с помощью знаний и упражнений тех способностей, которые очаровывают других. «Будь тем, кем кажешься». В итоге мы возвращаемся к началу: «Секрет в том, что нет секретов».

Стратагема «Оседлать своего тигра» является не уловкой, а способностью, плодом обучения и постоянного упражнения. Даже если у нас получится обмануть других относительно своих реальных способностей, мы не сможем делать то же по отношению к самим себе.

«Каждый из нас, – гласит китайская мудрость, – каждую ночь ложится спать рядом с тигром. Нельзя узнать заранее, захочет ли этот тигр наутро облизать или разорвать тебя». Эта древняя мудрость в метафорической форме напоминает нам о необходимости постоянного учета своих ограничений.

Только непрерывно пытаясь улучшить самого себя, можно подружиться со своим тигром, поскольку никто из нас не может избежать самой худшей и опасной из компаний – нас самих.

Завершая наше путешествие в искусство стратагем, хочу надеяться, что мне удалось прояснить, что не существует никакой магии, а есть только человеческие способности, которые позволяют добиться необыкновенных результатов. Надеюсь также, что я сумел показать, что мудрый-воин-убеждающий – это не фальшивый человек, который плетет обманы и бесчестно манипулирует другими, а совсем наоборот.

Неслучайно в основе этой последней стратагемы лежит тот же самый принцип, который сформулировал великий пацифист Ганди: «Если желаешь, чтобы мир изменился, то начни изменяться сам».

Библиография

Альтшуллер Г. Алгоритм изобретения. М.: Московский рабочий, 1969.

Аноним. Тридцать шесть стратагем: Китайские секреты успеха / Пер. В. В. Малявина. М.: Белые альвы, 1997.

Вацлавик П. Психология межличностных коммуникаций. СПб.: Мастерская психологии и психотерапии, 2000.

Дарвин Ч. Происхождение человека и половой отбор / Пер. И. Сеченов, под ред. Е. Сапцунова. М.: Терра-Книжный клуб, 2009.

Боттон А. де. Утешение философией / Пер. А. Александровой. М.: Эксмо-Домино, 2011.

Дильс Г., Кранц Ф. Досократики / Частичный пер. на рус. яз. А. Маковелъского. Казань, 1914. Ч. 1–3.

Жюлъен Ф. Трактат об эффективности. М.-СПб.: Московский философский фонд-Университетская книга, 1999.

Клири Т. Японское искусство войны. Постижение стратегии / Пер. А. Котенко. СПб.: Евразия, 2000.

Нардонэ Дж., Вацлавик П. Искусство быстрых изменений. Краткосрочная стратегическая терапия. М.: Изд-во Института психотерапии, 2006.

Нардонэ Дж. Страх, паника, фобия. Краткосрочная терапия. М.: Изд-во Института психотерапии, 2006.

Оуэн Н. Магические метафоры / Под ред. И. Колесникова. М.: Эксмо, 2002.

Плутарх. Моралии. М.: Эксмо-Фолио, 1999.

Плутарх. Сравнительные жизнеописания / Сост. С. Аверинцев, М. Гаспаров, С. Маркиш. М.: Наука, 1994.

Сойер Р. Бай чжань ци люэ. Сто неканонических стратегий. СПб.: Евразия, 2007.

Софокл. Эдип-царь. Эдип в Колоне. Антигона. СПб.: Азбука-классика, 2005.

Сунь-Цзы. Искусство войны / Пер. Н. Конрад. М.: АСТ-Астрель, 2011.

Чалдини Р. Психология влияния. СПб.: Питер, 2009.

Шекспир У. Ромео и Джульетта. М.-Владимир: АСТ-ВКТ, 2010.

Alati A. Le arti marziali cinesi. Roma: Anatoe, 2001.

Bateson G. Mind and Nature: A Necessary Unity. New York: Dutton, 1979.

Boorstin D. L'avventura della ricerca. Milano: Raffaello Cortina Editore, 2002.

Deng Ming Dao. La vita del saggio. Milano: Guanda, 1999.

ElsterJ. Ulisses and the Sirens. Cambridge: Cambridge University Press, 1979.

Elster J. (Ed.). The Multiple Self: Cambridge University Press and Universitetfarlaget AS (Norvegian University Press), 1985.

Emanuele P. Cogito ergo sum. Milano: Salani Editore, 2001.

Erasmo da Rotterdam. Adagia. Roma: Salerno Editrice, 2002.

Erikcson M. H. The confusion technique in hypnosis // American Jpurnal of Clinical Hypnosis. 1964. V. 6. P. 183–207.

Erickson M. H. Special technique of brief hypnotherapy // Journal of clinical and Axperimental Hypnosis. 1954. V. 2. P. 109–129.

Erickson M. H. The use of symptoms as an integral part of hypnotherapy // The American Journal of Clinical Hypnosis. 1965. V. 8. P. 57–65.

Fiorenza A. Bambini e ragazzi difficili. Milano: Ponte alle Grazie, 1999.

Foerster von H. On Constructing a Reality // W. F. E. Preiser (Ed.). Environmental Design.

Stroudsburg: Research – Hutchinson & Ross, 1973. V. 2. P. 35–46. *Julien F.* Il saggio ë senza idee. Torino: Einaudi, Torino, 2002. *Lee B.* Chinese Gung Fu. Santa Clarita: Ohara Pubblication, 1987.*Nardone G.* La terapia dell'azienda malate. Milano: Ponte alle Grazie, 2000. *Nardone G.* Non c'e notte che non veda il giorno.

Milano: Ponte alle Grazie, 2003. *Nardone G.* Olte i limiti della paura. Milano: BUR, 2000. *Nardone G.*Psicosoluzione. Milano: Bur, 1998. *Nardone G.*Suggestione, ristrutturazione, cambiamento. L'approccio strategico e cotruttivista alia psicoterapia breve. Milano: Giuffre, 1991.*Plutarco.* Dialoghi delfici. Milano: Adelphi, 1983.*Polgar A.* Piccole storie senza morale. Milano: Adelfi, 1994. *Severino E.* La filosofia antica. Milano: BUR, 1984. *Skorjanec B.* Il linguaggio della terapia breve. Milano: Ponte alle Grazie, 2000. *Sun Pin.* L'arte della guerra. Vicenza: Neri Pozza, 1999. *Thorn Rene.* Semio Physics: A Sketch. Redwood City, Calif.: Addison-Wesley, 1990.

Watzlawik P. (Ed.). Die erfundene Wirklichkeit. Monaco: Piper, 1981.

William Doise, Moscovici R. Changing Perspectives on crowd mind and Behavior. Berna: Spiegel Huber, 1985.